" حقق أهدافك بـأسرع مما تتخيـَّل"

- مارك فيكتور هانسن

المؤلف الذي شارك في ابداع سلسلة كتب "شوربة دجاج للحياة" ، التي حققت أفضل المبيعات لصحيفة نيويورك تايمز.

ارسم مستقبلك بنفسك



كيف تتقن العوامل الاثني عشر المهمة من أجل نجاح بلا حدود

براين تراسي

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore
... ليست مجرد مكتبة

ارسم مستقبلك بنفسك

براين تراسي

إهـــــــــداء

إلــي الإنســـانه التي منحتني الألهـام لإنجاز هذا
العمل و الوصـــول به الي أعلي مراتب النجـــاح
إلـــــــي أمـــــي و اســـرتي الصـــــــغيرة
إلي كل من عاوني علي إخراج هذا المُؤلَف إلي النور

الفهـــــــــــــــــــــرس

المقدمة

ما من حدود أمامك

"إذا ما قمنا بكل تلك الأمور التي نستطيع القيام بها
فسوف نذهل أنفسنا حقاً "

توماس أديسون

في يوم من الأيام في قديم الزمان . وفى بلاد بعيدة كان يعيش حكيم عجوز، بمنزل على قمة تل. وكان قد كرس حياته بكاملها للتعلم والتأمل . وقد طبقت شهرته الآفاق بسبب ذكائه ورهافة حسه وحكمته . وكان يأتى لزيارته ولطرح الأسئلة عليه رجال السياسة ورجال المال والتجارة وأصحاب المقامات الرفيعة . فيقدم لهم على الدوام الجواب الصحيح . وكان هذا الحكيم يتحلى بملكة فريدة تتيح له أن يصل مباشرة إلى جوهر المشكلة أو القضية وبالعمل بما يقدمه من إجابات وحلول تكون النتائج ممتازة دائماً ، وسرعان ما امتدت شهرته عبر البلاد .

وفي القرية التي تقع أسفل التل اعتادت مجموعة من الفتيان اللعب معاً , وأحيانا كانوا يتسلقون التل لزيارة الحكيم وسؤاله بعض الأسئلة والتى كان يجيب عنها دائما الإجابة الصحيحة . تحول الأمر مع الوقت إلى مباراة صغيرة .

مع محاولة الفتيان المتواصلة للتفكير فى سؤال لا يمكن للحكيم أن يجيب عنه . لكنهم لم ينجحوا فى هذا أبدا .

وفى أحد الأيام قام زعيم جماعة الفتيان واسمه ´´ آرام ´´ بدعوة الآخرين من حوله وقال لهم : لقد وجدت أخيراً الطريقة التى سنعجز بها الحكيم العجوز . فها هنا فى يدى عصفور ، سنذهب

إلى العجوز ونسأله ما إذا كان هذا العصفور حيا أم ميتاً . فإذا قال إنه ميت ، سأطلق العصفور وسـيطير محلقاً . وإذا قال إنه حي سـأدق عنق العصـفور وسـيكون ميتآ . وفي كل من الحالين سيثبت أنه مخطئ أخيراً .

وأسرعوا بصعود التل ، تسوقهم الفرحة بتوقع النيل من الحكيم أخيرآ ، ودفعه إلى الإجابة الخاطئة . لاحظ الحكيم قدومهم إليه ولمح النظرات المتلهفة تعلو وجوههم : ثم اقترب " آرام " منه وســأله : " أيها الحكيم ، معى بين يدي هنا عصفور ، ونود أن نعرف منك هل هو حى أم ميت ؟ "

نظر الحكيم إلى وجوههم المتخابثة والمتحفزة ، ثم قال فى هدوء : " إن الأمر بين يديك يا آرام".

❖ ❖ ❖

أنت سيد مصيرك

الدرس والعبرة من هذه القصـــــة هى تعريفك أنه يكاد يكون كل ما يحدث لك كامناً بين يديك . حيث يعتمد مصــيرك عليك أنت اعتمادا كبيرا ، كما يتحدد مســتقبلك بدرجة هائلة بيديك أنت , وعن طريق ما تتخذ من قرارات واختيارات , ما تبلغه ما هو إلا نتيجة لما تقوم به ، أو لما تخفق في القيام به , يوماً بعد يوم وعاماً بعد آخر .

عندما كنت أبلغ من العمر 21عاماً , كنت أجلس أثناء فصـل شـتاء قارس البرودة وذلك بشـقتي ذات الغرفة الوحيدة , ورحت أتفكر فى مسـتقبلى : ذلك الذى لا يبدو مشــرقاً بالوعود ، كنت قد تســربت من التعليم الثانوى وبدأت أعمل كعامل بناء , وكنت مفلســا إلى درجة تمنعنى حتى من الخروج هنا أو هناك قبل موعد صرف الراتب بأسبوع . وعلى حين غرة نزل بي خاطر كاشف . تماما كما هو الأمر فى حكاية الحكيم العجوز أدركت أن كل ما وقع لى منذ تلك اللحظة وما بعده كان أمره بين يدي . وما من شخص يقوم بذلك بدلاً مني , كنت أتحمل المسئولية .

يمكنك أن تصنع مستقبلك الخاص

كتب خبير الإدارة المحنك ´´ بيتر دراكر ´´ يقول : ´´ إن الطريقة المثلى لأن تتنبأ بالمستقبل هى أن تصـنعه ´´ . يريد كل شـخص أن يكون سـعيدا وحسـن الصـحة . ومحبوبا وميسـور الحال , وناجحا فى كل ما يقوم به : لكن الوســيلة الوحيدة لكى تبلغ كل ما يمكن لك , ولكى تتمتع به . هي أن تصنع مستقبلك بنفسك . والنبأ الذى سيسعدك هو أنه لم تكن هناك فرص أكثر من تلك المتاحة لك اليوم , فى المزيد من المجالات المختلفة . لكى تحقق أحلامك وأهدافك . ينبغى أن يكون هدفك الرئيسى هو أن تحصل على أقصى استفادة من كل ما يقدمه لك عالمك .

هناك نمطان من الأشــخاص أســاســا فى عالمنا هذا . هما : **الإيجابيون والســلبيون** . إن من يتســـمون بالقدرة على المبادرة والإنجاز يبلغون نســـبة 10 % فقط , ورغم أنهم حفنة قليلة تمثل جانب الأقلية فهم من يحركون الركود في كل مجال . إنهم هؤلاء الأشـــخاص الذين يأخذون المســـئولية كاملة عن أنفســـهم وكذلك مســـئولية نتائج ما يقومون به . لديهم الجرأة لأن يتقدموا لمواجهة المخاطر والاحتمالات غير المحددة . وبناء عليه فعندما تقرر أن تصنع ستقبلك بنفسك فأنت تنضم إلى هذه الأقلية التى لا غنى عنها : وتبدأ فى الاندفاع نحو الصدارة فى حياتك .

السواد الأعظم من الناس يميلون لأن يكونوا سلبيين فى استجاباتهم وردود أفعالهم تجاه الحياة و يتمنون ويأملون على الدوام أن يحدث لهم أمر طيب . يشــترون تذاكر اليانصــيب , ويشــاهدون التلفاز دائما وأبداً ويشــكون أحوالهم ، وينقمون على الناجحين , دون أن يكون لديهم الاســتعداد لأن يبذلوا الجهود التى بذلها الآخرون من أجل أن يبلغوا ما بلغوا . إنهم يعيشون حياتهم مثل من ينتظر مرور الحافلة فى شارع لا تمر به الحافلات .

الأمل ليس هو الوسيلة

ليس الأمل هو وســـيلة للنجاح . فحياتك أثمن وأهم من أن تترك للمصــــادفة . تتمثل أعظم مسئولياتك فى إحكام السيطرة على مستقبلك وتشكيل مصيرك على النحو الذى تريده ، من أجل أن تصنع من حياتك تحفة رائعة .

فى السنوات التي تلت إدراكي لتلك الحقيقة التى ذكرتها من قبل سافرت وعملت فى أكثر من 80 دولة . وقمت بتأسيس وبناء وإدارة وتغيير نشاط 22 مشروع مختلفا. وقدمت خدماتى الاستشارية والتدريبية لأكثر من خسمائة شركة . درست لما يزيد على مليوني طالب ومشترك فى منتدياتي التدريبية . وقد لقنتهم تلك الاستراتيجيات الخاصة بالنجاح فى الحياة العملية والشخصية . وخلال الصفحات التالية سأشاركك أفضل الأفكار التى اكتشفتها من أجل مساعدتك فى صنع نمط المستقبل الذى ترغبه وتستحقه كذلك .

أطرح أحيانا خلال منتدياتى التدريبية سؤالاً كالتالى : ´´ هل هناك من بين الحاضرين هنا من يود مضاعفة دخله ؟ ´´ وغريزياً تقريباً يرفع الجميع أيديهم .
فأقول : " حسنا ، لدي أنباء سارة لكم , إن بوسعى أن أضمن لكم أن كل شخص حاضر هنا سيضاعف دخله . فقط إذا أمد الله فى أعماركم بما يكفي . إذا زاد دخلكم بمعدل التضخم . أي حوالى 3% سنوياً . واستمررتم بالعمل لمدة 20 إلى 25 عاما أخرى . فسوف تضاعفون دخلكم . "

وعلى هذا فإن مضاعفة دخلكم ليس هو السؤال الحقيقى , أليس كذلك ؟ السؤال الحقيقى هو ما مدى سرعتك فى تحقيق هذا ؟

إصعد على السلم الكهربائى

إذا كنت مثلى ، فأنت لا تحتمل طول الانتظار حتى تجنى الثمار . فما إن تتخذ قراراً بالقيام بأمر جديد أو مغاير . وخصوصاً من أجل صنع مستقبلك ، فإنك ترغب فى الشروع بتجربته بأقصى سرعة . وهذا أمر جيد . فهكذا يجب أن تسير الأمور.

فى هذا الكتاب أعرض لك كيف تصعد السلم الكهربائى لحياتك الخاصة . وكيف تبلغ أهدافك بشكل أسرع مما يمكن لك أن تحلم به.

سلسلة من الأساليب العلمية المجربة ، والتى تأتى ثمارها لجميع من يستخدمها ، تمنحك الأدوات .التقنيات الأكثر فعالية وشيوعاً على الإطلاق من أجل النجاح المهنى والشخصي ، إنها الاستراتيجيات نفسها التى يستخدمها جميع الأشخاص الناجحين فى كل المجالات .

انضم إلى فى هذه الرحلة من أجل اكتشاف و سبر أعوام المساحات الشاسعة لإمكانياتك الخاصة . والتى لم يسبق لك زيارتها والتعرف عليها . قرر في يومنا هذا أن تصنع مستقبلك الخاص.

1

النجاح يمكن التنبؤ به

" إن من واجبنا كرجال ونساء أن نستمر فى المضى قدماً ,
كما لو لم تكن هناك حدود أمام قدراتنا ".

بيير تيلهارد دى شاردين

إن أحد الأسئلة الكبرى للفلسفة هو دائما : *´´كيف بوسعنا أن نعيش بحيث نحقق السعادة ؟ ´´* ولقد كرست أعظم العقول الإنسانية أعواما . بل وأحيانا أعمارا كاملة، سعيا وراء إجابة لهذا السؤال. إن مقدرتك على طرح هذا السؤال وتقديم إجابة له تكون خاصة بك وحدك هى مفتاح كل ما يحدث لك وكل ما تنجزه . ويعد أسوأ استغلال للوقت وللحياة هو العمل بمشقة من أجل تسلق سلم النجاح، إلى أن نكتشف فقط عند نهايته أنه يأخذنا نحو الهدف غير المنشود.

لم أحصل على شهادة الثانوية العليا . كنت أضيع وقتى سدى وغادرت المدرسة فى منتصف الفصل الدراسى مما جعل طريق النجاح شائكا . ونتيجة لتعليمى المحدود . فإن العمل الوحيد الذى تمكنت من العثور عليه كان من المهن الشاقة .على مدار الأعوام انتقلت من مكان إلى آخر , أغسل الصحون . أو أعمل فى ورشة أخشاب وفى مواقع البناء , وتقطيع الأخشاب بمنشار دوار كجزء من عمل طاقم تقطيع الأشجار ، كما عملت فى الزراعة وفى تربية المواشي والأغنام بالمزارع الكبيرة .

وبعد أن استنفذت كل الأعمال الشاقة، حصلت على وظيفة في مجال المبيعات ثابتة العمولة، بالانتقال من منزل إلى آخر ومن مكتب إلى آخر. لم أكن أخشى العمل . ولكن العمل الشاق وحده لم يكن كافيا. وقد عشت على المبيعات فترة . .بالكاد كنت أحصل على قوت يومى ، إلى أن جاء أحد الأيام قمت بأمر غير حياتي كلها .

التعلم من أصحاب الخبرات

ذهبت إلى رئيس مندوبى المبيعات فى شـركتى ، وهو الرجل الذى يبيع وبالتالى يكسـب خمسـة أضـعاف ما أبيعه أنا وأكسبه فى أقل تقدير . وسألته محبطا *" ما الذي تقوم به يختلف عما أقوم به ؟ "*

لقد كان يبيع المنتج نفسـه خارج المكتب نفسـه وبالسـعر نفسـه وللأشـخاص أنفسـهم وفى ظل ظروف المنافسة نفسها. لكنه كان يبيع أكثر منى بما لا يقاس، وفى وقت أقل أيضا. وسألته من جديد : ´´ ما الذى تقوم به ويختلف عما أقوم به ؟

ولقد أجابنى ، حيث جلس معى أولا وسـألني حول الطريقة التى أبيع بها حاليا وحول نوعية النتائج التى أحققها . وقد أنصـت إلى في صـبر ثم أخبرنى بالطريقة التى كان يحقق بها نتائجه هو ، وقد شرح لى أهمية طرح الأسئلة لاستيعاب المشكلات والحاجات الحقيقية للزبون المحتمل قبل محاولة بيع أي شـيء له . وأوضـح لى كيف أعرض منتجى كأفضـل خيار ممكن أمام أحد الزبائن ، كما أنه أوضـح أفضـل الإجابات على الاسـتفسـارات الشـائعة التى يطرحها الزبائن المحتملون وعرض على كيف أطلب من أحدهم اتخاذ قرار الشراء .

وقد تبين أنه فى مستهل حياته المهنية تلقى تدريبا شـاملا فى إحدى كبرى الشـركات حول عملية البيع الاحترافي ومنهجه . ولقد كان متمكنا من مهارات البيع الأسـاسـية. والتى اسـتطاع تكييفها لبيع المنتجات الحالية . وقد توصـل إلى اكتشـاف مفاده أن نظام عملية البيع شـأنه شـأن ركوب الدراجة أو قيادة السـيارة، ما إن يتعلمه المرء حتى يصـبح بوسـعه الانتقال بالمبادئ نفسـها إلى منتج آخر أو خدمة أو مجال آخر، وستسير الأمور على خير حال .

ولقد صـدمنى هذا المبدأ مثل سـهم الرعد ، وغير حياتى . تخيلوا هذا ! إن هناك أسـبابا لكل ما يحدث من أمور . أسبابا للنجاح أو للفشل في كل حقل من الحقول . إذا كان هناك ما أرغب فى

تحقيقه : فما على سوى أن أكتشف كيف حققه أشخاص آخرون . وبناء على السبب والنتيجة : إذا ما قمت فقط بما قاموا به فلسوف أحصد الثمار نفسها فى النهاية .

والِيك

قاعدتى الأولى : *إذا ما تتبعت نهج الناجحين وقمت بما قاموا به , فلن يحول أى شيء دون حصولك على النتائج ذاتها . واذا لم تقم بما قاموا به فلن يعينك أى شيء آخر .*

كنت على مسارى الصحيح ! ففى الأعوام التالية عملت فى مجالات عديدة ومختلفة وفي مهن متنوعة . وفى كل مرة كنت أبدأ العمل فى مجال جديد كنت أنهمك فيه فوراً بكل همة وأتعلم كل ما يمكننى تعلمه حول قواعد النجاح فى هذا المجال : ومن ثم أطبق ما تعلمته , معدلاً له بحيث يتلاءم مع وظيفتي الجديدة , إلى أن أحقق النتائج نفسها التى توصل إليها الآخرون . إن لم يكن أفضل منها.

السؤال الشهير

وبعد أن بدأت أتقدم إلى الأمام . بدأت أطرح ســـؤالا آخر ، ألا وهو : ´´ لماذا يكون بعض الأشـخاص أكثر نجاحا من أشـخاص آخرين : ´´ لماذا يصـبح بعض الأشـخاص أكثر ثراء ، ويحصلون على مناصب أفضل ، وأسرا أكثر سعادة . وصحة أكثر حيوية ، وحياة مشوقة . فيما لا يحصـل آخرون على شـيء من هذا ؟ لماذا يقود بعض الأشـخاص سـيارات فارهة . ويرتدون الثياب الأنيقة ويقيمون فى منازل فاخرة ؟ يبدو أن لدى هؤلاء الأشـخاص المال دائما فى جيوبهم وفى حساباتهم المصـرفية . إنهم يتناولون طعامهم فى المطاعم الفخمة ويقضـون إجازات ممتعة . ويعيشون حياة أكثر متعة وأعمق إشباعا وفائدة . لماذا يحدث هذا ؟

والإجابة التى حصـلت عليها هى أن هؤلاء الأشـخاص كانوا بطريقة ما أكثر حظا من المعتاد ، كما لو أنهم ولدوا وهم يتمتعون بعامل وراثى خاص أو´´ كروموزم ´´ يفتقده الآخرون . حتى الأشخاص الذين حققوا إنجازات كبري غالبا ما ينسب نجاحهم إلى ´´ الحظ ´´ .

ومع هذا فقد أحسست أن ثمة شيئا غير صحيح في هذا التفسير . فهل كان الأمر محض حظ مع هؤلاء الذين أنطلقوا من خلفيات محدودة ثم نجحوا ولمعوا فى نهاية المطاف ؟ وإذا ما اجتهد بعض الأشخاص واستمروا فى التعليم والتحصيل ، وترقوا فى المناصب البارزة بعرقهم ومثابرتهم , فهل يكون الأمر محض حظ ؟

هل يعنى هذا التغير أن كل هؤلاء الأشـخاص الذين أتوا من كل مكان فى العالم . دون أن يكون فى انتظارهم أصدقاء ، وبلا مهارات لغوية . ولا نقود ولا فرص , والذين قد حققوا النجاح بعدئذ ، كانوا محظوظين لا أكثر ولا أقل ؟ هل يعنى هذا أن الذين بدأوا من الصفر ممن حققوا الاستقلال المالى على مدار أعمارهم في العمل , وأصـــحاب الملايين أو حتى البلايين العصـــاميين ، لم يكونوا سوى محظوظين ؟ إن هذا التفسير غير ذى معنى بالنسبة لى .

الإحصاءات لا تكذب

طبقاً لما ورد عن هيئة الدخل القومى ، فإن هناك أكثر من خمسة ملايين شخص من أصحاب الملايين فى الولايات المتحدة ، كان معظمهم ممن بنوا أنفسهم بأنفسهم . وأن هناك ما يقرب من 300 شخص من أصحاب البلايين وكان معظمهم ممن بدأ بالقليل أو بلا شيء على الإطلاق . وهناك أكثر من مائة ألف شخص يصبحون من أصحاب الملايين فى الولايات المتحدة كل عام بمعدل تقريبى مليونير لكل خمس دقائق . فهل كل هؤلاء الأشخاص محظوظين فحسب ؟

المنعطف الكبير فى الفلسفة

قبل ما يقرب من 350عاماً قبل الميلاد , طرح الفيلسوف اليوناني أرسطو ما عرف بعد بالقانون الأساسى للفلسفة الغربية والفكر الغربي بكامله . ففي الزمن الذى كان يؤمن معظم الناس فيه بأرباب متعددين يعيشون علي جبل الأولمب . كما يؤمنون بمبدأ اللاسببية ، والتأثيرات الاعتباطية فيما بين الأزهار والحجارة والشجر بنى البشر . فى هذا الوقت وبدلا من ذلك كله طرح أرسطو " مبدأ السببية " فقال إننا نعيش فى عالم منتظم ، ومحكوم بقوانين كبيرة ثابتة , وأصر على أن هناك سببا لكل شيء يحدث سواء كنا على معرفة بالقانون أو المبدأ الذى يكمن وراءه أم جهلناه .

ونحن اليوم نسمى هذا ´´ قانون السبب والنتيجة ´´ . ونقبل به كوسيلة لا غنى عنها لتفسير ما يحدث فى عالمنا . ولكنها كانت فكرة ذات وجاهة فى زمن أرسطو ، ومثلت منعطفا كبيرا فى الفكر . بل إنها أحدثت ثورة في دراسة الفلسفة أرشدت المفكرين العظام عبر القرون وحتى عصرنا الحالى . لذا فإنه اعتقاد شائع أن كل الفكر الغربى خلال 200عام ما هو إلا حاشية توضيحية لأعمال أرسطو .

وفى صـياغة بسـيطة , يقول قانون السـبب والنتيجة إن كل شــيء يحدث له سـبب . وبذلك فهو يؤكد أن كل نتيجة فى حياتك يكمن وراءها سـبب أو سـلسـلة من الأسـباب ، سـواء عرفتها أو جهلتها ، اتفقت معها أو اختلفت . فلا شيء يقع بالمصادفة .

كما يقول هذا القانون إنك إذا أردت أى شــيء فى الحياة . أو أى نتيجة ترغب فى تحقيقها , فإن بإمكانك غالبا الحصـول عليها . أبحث ببسـاطة عمن نجحوا فى تحقيق هذا الشــئ من قبل ، ثم درب نفســك على القيام بنفس ما قاموا هم به من أمور , مرارا وتكرارا حتى تتوصـــل فى النهاية إلى النتائج ذاتها والمكافآت ذاتها من الممكن التنبؤ بذلك تماما وهو تحت ســـيطرتك إلى أبعد الحدود .

ما هى الاختلافات ؟

قمت فى الثلاثينات من عمرى بالتقدم لنيل درجة جامعية في إدارة الأعمال التنفيذية (MBA) بإحدى الجامعات الكبرى . وعلى مدار أربعة أعوام _ بما فيها أوقات المســـاء والعطلات , وفصـول الصـيف والشـتاء _ فقد اسـتثمرت أكثر من 4000 سـاعة في دراسـة علاقات السـبب والنتيجة التى تحكم نجاح أو إخفاق المشـــروعات التجارية . وكان أول اطلاعى فى تلك الفترة على أحد الموضوعات الدرامية ، قد ترك أثرا عميقا علي تفكيرى ، وأجاب لى الكثير من الأسئلة حول مسألة الحظ .

وتوضــح نظرية الاحتمال أن ثمة احتمالا لأي حدث ســوف يقع . وأن هذا الاحتمال أو الترجيح يمكن فى الغالب أن يتم حســــابه بقدر بالغ من الدقة . ولا يمكن ذلك في بعض الأحيان . إن مجال التأمينات بكامله في جميع أنحاء العالم , بما يشـمله ذلك من بلايين الدولارات المسـتثمرة فى أقساط التأمين . وبلايين بلايين الدولارات فى التغطية ، مبنية على جداول تأمينية ما هى إلا تطبيقات لنظرية الاحتمال .

يعرف الخبراء فى مجال التأمين علي الحياة أن هناك احتمالاً بأن شــخصـــاً ما محدداً في عمر محدد له تاريخ طبي محدد ســـوف يموت خلال فترة زمنية محددة . ولكن لأنه من المســـتحيل تحديد ذلك الشخص المحتمل . فإن جميع . الأشـخاص في هذه الفئة من الممكن أن يؤمن على حياتهم بســـعر يجعل من الممكن كفالة الانتفاع بوثيقة التأمين على الحياة للأشـــخاص القلائل الذين ستتوفاهم المنية فعلا خلال مدة بوليصة التأمين . ويسمي هذا بالمجازفة المشتركة .

قانون الاحتمالات

يعد قانون الاحتمالات عاملا حاسما فى تفسير مسألة الحظ . فإن هذا القانون يقول إنه بالنسبة لكل حدث هناك احتمال بأن يقع تحت ظروف محددة .

وكلما كان من الممكن ضـبط معدل الاحتمال ببعض الدقة , زاد معدل التوقع زيادة هائلة . فعلى ســبيل المثال : لو أنك قذفت إحدي العملات المعدنية لأعلى و لأى عدد من المرات . فســوف تقع العملة بنســبة 50% بالمائة على وجه الصــورة لكل مرة وعلى وجه الكتابة بنســبة 50 % بالمائة لكل مرة , بصــــرف النظر عن عدد المرات التى تقوم فيها بقذف العملة . فقد تقوم بقذف العملة نفسـها خمسـة آلاف مرة وفى كل مرة تظل الاحتمالات بنسبة 50%, علاوة على هذا فإن بمقدورك التنبؤ بالنتائج مع الوقت بدقة تامة.

يمكنك أن ترفع من احتمالات نجاحك

تمكن من المهارات الأساسية

إذا أردت إحراز النجاح في أي مجال ، وأمامك خطة عمل مكتوبة وواضـــحة تنتجها وتجتهد فى تحقيقها يوما بعد آخر « فإنه من المحتمل جدا أن تحرز هذا النجاح . وإذا قمت عندئذ بدراســـة وافية للمعرفة والمهارات اللازمة للتفوق فى مجالك وطبقت بنفســـك آلياتها ، فســـوف ترفع من احتمالات نجاحك . فإذا عقدت الصــلات بالأشــخاص المناســبين : وقمت بإدارة شـئونك ووقتك على خير وجه . بحيث تتحرك ســـريعا ما إن تتبدى أمامك الفرصــــة وبحيث تثابر في وجه المعوقات . فسوف تقتنص الفرص السانحة .

فطالما كان لديك الاســتعداد لخوض المجازفات الذكية في ســبيل أهدافك المحددة تحديداً قاطعاً والتى ترغبها كل الرغبة . سيعمل هذا على وضعك على المسار الصحيح . وسوف تزيد من كل الاحتمالات الممكنة لصالحك . ولسوف تحقق في عام أو اثنين نفس مستوي النجاح الذى قد لا يحققه آخرون فى عشرة أعوام أو عشرين عاما بتركيز أضعف وبقدر أقل من السلوك الموجه . سوف تصنع مستقبلك الخاص . وهو أمر لا دخل فيه للحظ .

ابحث عن كل فرصة يمكنها أن تقلل من أثر عدم اليقين

فى حقل الفيزياء . كان لمبدأ عدم اليقين الذي طرحه ´´ هيزنبرج ´´ أثر عميق على العلم . حتى إن ´´ هيزنبرج ´´ اســتحق عن هذا المبدأ جائزة ´´ نوبل ´´ . ويقول هذا المبدأ إنه من الممكن علميا تحديد نوع السـلوك الذى سـتسـلكه فئة معينة من الجزيئات على وجه العموم ، فعلى الرغم من هذا لا يمكن التنبؤ بشـكل قاطع أي من تلك الجزيئات ســوف يســلك هذا المســلك أو ذاك تحديدا . وبناء على هذا فإن هناك على الدوام درجة من عدم اليقين في الفيزياء ناهيك عن مدي صحة النظرية العامة.

وبمصـطلحات إنسـانية فإنه من الممكن التنباء بأن هـ بالمائة من الأمريكيين سـوف يحققون ثروة صـــافية بمقدار مليون دولار أو أكثر علي المدار الزمنى لحياتهم العملية بكاملها . لكنه من غير الممكن أن نحدد تحديدآ قاطعاً ومقدمآ من هم هؤلاء الذين سيحققون هذه الثروة .

وبمصـطلحات الصـحة والسـعادة وطول العمر ، فإن هناك نسـبة معينة من الناس سـتعيش حياة بديعة وسـتنال سـعادة عظمى : وسـيكون لهم أطفال أصـحاء : وسـيكون لهم مسـاهمة حقيقية فى أعمالهم وفى مجتمعاتهم , وســـيبلغون من العمر ما بين 80 أو 90عاماً . لكننا لا نعرف على وجه التأكيد من هم هؤلاء الأشخاص من بين جميع الناس .

وإليك مفتاح صياغتك لمستقبلك الخاص : أيا كان الشيء الذى تريده ، قم بكل شيء ممكن لتزيد من احتمالات حصـولك عليه ومهما بلغ أحد العوامل من ضـآلة : فقد يمثل فارقا ما بين النجاح والإخفاق .

ينبغى أن يكون هدفك الأول هو العمل على زيادة احتمالات توصلك إلى تلك المكانة حيث تكون أحد هؤلاء المرموقين ممن بلغوا الـذرى وأحدثوا اختلافا جذريـا خلال أعمـارهم . وهو أمر بين يديك بقدر كبير جدا .

وحتى تدرك إمكاناتك كاملة فما عليك سوى أن تتحرر قدر استطاعتك من العشوائية وعدم اليقين : وأن تضـــع لحياتك النظام الذى يرتفع باحتمالات بلوغك الأهداف إلى الحد الأقصـــى . وادرس علاقات السبب والنتيجة بين ما ترغب فيه وكيف يمكنك تحقيقه . ضـع كل جزء من حياتك تحت سيطرتك الكاملة ثم اصنع مستقبلك الخاص . فيجب عليك ألا تترك أى شيء للمصادفة .

المصادفة فى مقابل الحظ

حينما يحقق بعض الأشـخاص نجاحا هائلا فى وقت أقصـر مما يسـتغرقه البعض الآخر : فإنهم بذلك يتهمون على الفور بحســـن الحظ . وحينما يجعل بعض الأشــــخاص من حياتهم خرابا وفوضـى نتيجة لنقائصـهم الشخصية فى الأغلب الأعم ، فإنهم يلقون بالمسئولية على سوء الحظ . لقد قال أحد القادة السياسيين مؤخرا : ˝ إن الحياة تشبه لعبة حظ . حيث يحالف الحظ بعض

الأشـــخاص فيفوزون ويعادى أشـــخاصـــا آخرين فيخســـرون . ويجب أن نفرض على الفائزين مقاسمة مكاسبهم مع الخاسرين " .

أحد الأســـباب الكامنة وراء هذا التشـــوش بشـــأن عوامل النجاح والإخفاق أن معظم الناس لا يستوعبون الفارق ما بين المصـادفة والحظ . تشـير كلمة المصـادفة إلى ألعاب المقامرة المختلفة والرهانات على سباق الخيل وغير ذلك . ففي ألعاب المصـادفة من هذا النمط تكاد تكون النتيجة خارج سيطرتك تماما . فليس لك سوى تأثير ضئيل فى تحديد النتيجة إن وجد هذا التأثير أساسا . إن نسبة المجازفة فى ألعاب المصـادفة تكون مرتفعة للغاية ، ذلك أن فرص فوزك على المدى البعيد تكاد تكون صفرا .

وعلى الجانب الآخر فإن الحظ شيء مختلف تماما عن المصادفة أو الفرصة . فما نسميه بالحظ ما هو إلا قانون الاحتمالات أثناء تحققه على أرض الواقع . فمتى رأيت أحد الأشـــخاص وقد أحرز نجاحا كبدا فإنك ترى نتيجة سلسـلة من الأحداث الكثيرة التى وقعت فى الماضــي ، حتى آلت إلى نتيجة محددة فى اللحظة الحاضرة . وذلك لأن الشخص المحظوظ قد أنجز أمورا عديدة بوسعها أن تزيد فى مجموعها الكلى من احتمالية تحقيقه أو تحقيقها للرغبة المنشودة .

وإذا فحصت تاريخ أى من النجاحات الكبرى وراجعت الأفعال الكثيرة التى سبقته فسترى نموذجا محددا يبزغ أمامك ، سترى كيف أنجز الشـخص الناجح العديد من المهام الصـغيرة ، ويسـتمر ذلك لأعوام فى بعض الأحيان : مما يجعل النجاح النهائى أمرأ ممكنا .

المبدأ الأساسى للنجاح

إليك القاعدة : ثمة علاقة مباشـــرة ما بين عدد ما تحاوله من مهام مختلفة وبين احتمالية نجاحك النهائى .

إذا استيقظ أحد مندوبى المبيعات الجدد مبكرا كل صباح وخطط ليومه ، وعمل بجهد ثابت على مدار اليوم : وتحدث إلى أكبر عدد ممكن من الزبائن المحتملين ، وتابع باستمرار ودأب تحسين مهاراته فى البيع عن طريق القراءة والشـــرائط التعليمية : والحضـــور المنتظم للدورات التدريبية والمنتديات الخاصـــة بمجال المبيعات فســـوف يحقق نجاحا أكبر بكثير من أى من مندوبى المبيعات الآخرين الذى أخفق فى القيام بتلك المهام ، ولن تكون أرباحه المرتفعة عندئذ مســـألة حظ بقدر ما هى مسألة تخطيط .

فإذا حصلت على تعليم جيد ، واخترت وظيفتك بعناية بما يتناسب مع مواهبك وقدراتك الطبيعية . وعملت باستمرار على تحسين مهارتك وزيادة إسهامك فى شركتك ، فإن نجاحك النهائى لن يكون مجرد ضربة حظ

العب على المتوسط العادى

إن قانون المتوسط العددى هو عامل إضافى من عوامل الحظ ويعد امتدادا لقانون الاحتمالات . ويقول هذا القانون إنه بالرغم من عدم استطاعتك التنبؤ بتحديد أى من سلسلة الأحداث سوف تكلل بالنجاح, فمن خلال قانون المتوسط العددي تعرف أنك بإنجازك أمرا لعدد محدد من المرات . فسوف تبلغ مرامك فى إحداها .

إذا قرأت المزيد من الكتب : فمن المحتمل جدا أن تقرأ شـيئا يسـاعدك في عملك أو فى حياتك الشخصية . وإذا قمت بالمزيد من المكالمات التسويقية ، فمن المحتمل جدا أن تصادف العميل المرتقب الذى لديه حاجة فورية لما تبيعه . وإذا ما واصـلت تجديد طرائقك الخاصـة : وتجريب مناهج جديدة لتحقيق أهدافك أو حل مشكلاتك الأساسية , فغالبا ما ستحقق نجاحا أعظم قدرا بما

لا يقاس من نجاح أحد ممن يفضــــلون اللعب فى الجانب الآمن والمضـــمون : ولا يجربون أى شيء جديد أو مختلف .

ما الذى ترغب فيه رغبة حقيقية ؟

يرغب الجميع في أن يصبحوا أكثر سعادة وأفضل صحة وأكثر ثراء . ويتمنون أن يكونوا أفضل مما هم عليه حاليا . فبصـــرف النظر عن قدر ما أنجزته فإنك دائما ما ترغب فى المزيد : هو ليس أمرا مستقبحا : لأن رغبتك فى التحسن الذاتى المستمر تحافظ علي نموك وتطورك باتجاه تحقيق إمكانياتك كاملة .

ولكننا اليوم وفى عالم من الفرص غير المحدودة تقريبا , ليس هناك ســـوى حفنة قليلة من الأشخاص الذين بمقدورهم أن يعيشوا متوافقين مع طاقة حياتهم يوما بعد يوم على الوجه الأكمل . يشعر معظم الأشخاص بالانزعاج علي اعتبار أن بمقدورهم أن يحسنوا من أدائهم في الحياة حاليا إذا هم فقط عرفوا كيف يقومون بهذا .

أيا كان التعريف الذي تضعه للنجاح ، فلن يشير إلى أنه حدث عشوائي . فليس نتاج حسن الحظ فى مقابل سوء الحظ . حتى إذا لم يتسنى لك من الوقت ما يكفى حتى تضع تعريفا جليا بالخطوات التى اتخذتها أو أخفقت فى اتخاذها : بحيث تقودك من الوضع الذى كنت تشغله إلى الوضع الذى تشغله اليوم , فإن سلسلة محددة من الخطوات قد قادتك إلى المكان الذى تشغله في هذه اللحظة . والحقيقة فى أن تلك الأفعال والســـلوكيات التى قمت بها لم يكن من الممكن أن تقودك إلى أى مكان آخر .

إن شخصك والوضع الذى تشغله هما من صنع يديك . إن خيارات وقراراتك التى اتخذتها على مر الشهور والأعوام قد شكلت ظروف حياتك الحالية تشكيلا حتميا . الجانب الأروع لهذه الحقيقة هو أن بمقدورك فى أى وقت أن تبدأ فى اتخاذ خيارات وقرارات من نوع مختلف , تخص مستقبلك . يمكنك أن تتخذ خطوات مختلفة , وكنتيجة محتومة سوف تصل إلى وضع مختلف عما أنت عليه اليوم .

عوامل الحظ

إن قانون الاحتمالات هو ما يتيح لك أن تصـــنع مســتقبلك الخاص , بنســبة عالية من الدقة وإمكانية التنبؤ به . فما عليك إلا أن تتعلم وتمارس الســلوكيات المحددة التى تزيد من إمكانية نجاحك , بصـرف النظر عن تصـورك الخاص لهذا النجاح ، وحتى تسـتطيع أن تحكم السـيطرة الكاملة على مصيرك . وهكذا فإن بوسعك تحقيق أى شيء فى الحياة ترغب فيه رغبة حقيقية .
كل تلك الأفعال والســلوكيات والخطوات المختلفة التى تزيد من احتمالات النجاح الهائل أطلق عليها اسم عوامل الحظ . وعلى مدى السنوات قمت بدراسة آلاف الحالات لأشخاص ناجحين ، ووضعت يدى على عشرات من تلك العوامل . يمكن لأي من هذه العوامل أن يغير حياتك , هذا إذا لم تكن تستعين بها حتى الآن : بل يمكن لها أن تغير حياتك بين عشية وضحاها .

فإن نتيجة الاستعانة بعوامل الحظ فى حياتك يصبح النجاح أمرا متوقعا ويمكن التنبؤ به , سوف تحصل على زيادة هائلة فى مقدار ما يسميه الآخرون بالحظ , فى حياتك , إذا ما واصلت القيام بما يقوم به الأشخاص المحظوظون .

الانطلاق من نقطة الصفر

التقيت بمهاجر روسى يدعى ´´ إيفان ستريجورسكى ´´ كمشاوك فى إحدى ندواتى وقد حكى لى قصـته منذ وقت قريب . بعد انهيار الاتحاد السـوفيتى كان حلمه أن يأتى إلى الولايات المتحدة . وبعد أعوام عديدة من المحاولة والإخفاق مرارا وتكرارا حصــل أخيرا على تأشــيرة الســفر وتذكرة الطائرة . وصـل إلى نيويورك وبحوزته كل ما يمتلكه فى صـندوق خشـبي مربوط بحبل . ولم يكن يســتطيع أن ينطق كلمة واحدة باللغة الإنجليزية . و اكتشــف طريقة للوصــول إلى أحد أحياء نيويورك يسـمى ´´ روسـيا الصـغرى ´´ ، حيث يعيش عدد كبير من المهاجرين الروس . وخلال عامه الأول فى الولايات المتحدة , لم يجد أمامه إلا عملا وحيدا يمكنه الحصـول عليه , وقد كان هذا العمل هو توصيل طلبات البيتزا من أحد مطاعم البيتزا الروسية إلى السكان الروس الذين لا

يبتعدون عن المطعم لأكثر من بضع بنايات .

ولكن ´´ إيفان ´´ كان يتحلى بميزة يفتقدها الكثيرون , فقد كان على قناعة تامة بأن أمريكا هى بلاد الفرص وبأنه مسئول كل المسئولية عن الانتفاع بتلك الفرص ، فلن يقوم شخص آخر بذلك نيابة عنه ، فكان عليه أن يخلق حظه الخاص .

كما أنه عرف أن مفتاح النجاح فى الولايات المتحدة هو التحدث باللغة الإنجليزية بطلاقة . وحتى يتمكن من إتقان هذه اللغة الجديدة بدأ يستمع إلى برامجى المسجلة على شرائط كاسيت حول الإنجاز والنجاح , وحول المبيعات وإدارة الذات ء كما أنه اســـتمع إلى بعض المتحدثين الآخرين والمؤلفين الناجحين قرأ ما نكتبه من كتب ومقالات عن الفعالية الشخصية والعملية . لقد تعلم اللغة الإنجليزية وتعلم المبادئ الأساسية للنجاح . فى الوقت نفسه : كانت هذه الأفكار كلها جديدة عليه تماما فامتصـــها عقله مثل الإســـفنج , فلم يكن قد ســـمع أيا منها خلال صـــباه فى الاتحاد السوفيتى .

مع نهاية عامه الأول بالولايات المتحدة كانت لغته الإنجليزية جيدة بما يؤهله للحصول على وظيفة فى مجال المبيعات فى إحدى شركات الطباعة . ومع نهاية عامه الثانى كان يقوم على خير وجه ببيع خدمات الطباعة لصالح آخرين 0 لدرجة أنه قرر أن يبدأ شركته الخاصة كسمسار لخدمات الطباعة . فى عامه الثالث باع بما قيمته مليونا دولار من خدمات الطباعة وربح ما يربو عن 400000 دولار كدخل شخصى . ولم يكن لنجاحه أية صلة من أى نوع بالحظ .

إنك تخلق حظك الخاص

هناك ملايين من الرجال والنســاء فى الولايات المتحدة , وفدوا من ظروف صــعبة , تواجدت بها كل أنواع المعوقات والعقبات التى يمكن تصـــورها , لكنهم اســـتأنفوا حياتهم من أجل خلق حياة رائعة لأنفســـهم . وغالبا ما يعزو من حولهم مقدراتهم الحســـنة إلى الحظ , ولكن إذا تحدثت إلى هؤلاء الأشـخاص وتتبعت حكاياتهم بداية من الموضــع الذى انطلقوا منه وقادهم إلى ما هم عليه الآن , فستتبين أن الحظ لم يلعب إلا دورا هامشيا ضـئيلا فى رحلة نجاحهم , ولن يلعب إلا هذا الدور الصغير معك أنت أيضا .

يعمل قانون الســبب والنتيجة فى كلا الاتجاهين . كما يقول بأنه إذا ما وقع أى أثر فى حياتك , مثل النقص فى المال , أو زيادة الوزن ، أو مشـكلات فى علاقاتك , أو شــغلك لعمل أي مهنة غير مشـبعة نفسـيا لك ، أو أية معضـلة أخرى : فبإمكانك تتبع هذا الأثر عكسـيا للوصـول إلى الأمور التى قمت بها فأدت إليه . وبإزالة هذه الأسباب يكون بوسعك التخلص من آثارها تخلصا فوريا فى بعض الأحيان .

قم بممارسة مبادئ النجاح المجربة

فى أبسط أشكال التعبير , إن الأشخاص الناجحين والسعداء والأصحاء والأثرياء هم أولئك الذين وضعوا أيديهم على المبادئ التى تحكم حياتنا , وصاغوا حياتهم بحيث تنسجم مع هذه المبادئ . وعلى هذا فإنهم يعايشــون قدرا أوفر من البهجة والإشــباع فى الحياة , وهم ينجزون خلال أعوام قليلة أكثر بكثير مما يقوم به الشخص المتوسط في عمر كامل.

ولعلك سـمعت ما يقال عن لاعبي الورق ، حيث يضـحك الفائزون ويلقون بالنكات فيما يصـيح الخاسـرون بالسـباب ويطلبون من الفائزين التزام الصـمت ، فى العالم من حولك ينشـغل الفائزون بالكثير ، وينهمكون فى أى نشـاط سـعيا وراء تحقيق أهدافهم ، فيما لا يسـهم الشـخص المتوسـط إلا بأقل القليل من العمل , ويتمنى ضــربة حظ . دائما ما ينســب الفائزون نجاحهم إلى العمل الشاق والمثابرة ، بينما ينسب التافهون إخفاقاتهم إلى سوء الحظ .

لكل فعل عواقبه

إحدى الصـــيغ الأخرى لقانون الســـبب والنتيجة تتمثل فى قانون الفعل ورد الفعل . أول ما طرح هذا القانون على يد السير ´´ إسحاق نيوتن ´´ , ومفاده ´´ لكل فعل رد فعل مساو له فى المقدار ومضاد له فى الاتجاه ´´ , وبطريقة أخرى نقول : " لكل فعل عواقبه " .

ويعد هذا أمرا مهما ، فعندما تسـتهل مشـروعا ما فإنه يكون بوسـعك التوصـل إلى قرار بشـأن التصرف الذى تتخذه بعد إعمال الفكر . وأن تحكم سيطرتك على ما تقوم به . ولكن ما إن تشرع فى تصـرف بعينه فإنك غالبا ما تخرج العواقب عن سـيطرتك . فبمجرد أن تقول شـيئا أو تفعل أمرا محددا تنطلق العواقب بقوة دفع ذاتى ، ولهذا الســبب فإن الأشــخاص الناجحين أكثر وعيا بقيمة العواقب المحتملة لما يقولون , وما يفعلون بما يفوق وعى الشـخص العادى بهذه العواقب . وعلي الجانب الآخر يميل الفاشـــلون إلى الطيش . بل إلى الامبالاة بعا يقولون وما يقومون به , وعدم الاعتناء بما قد ينتج عن تلك الأقوال والسلوكيات .

إن سـر التمتع بما يسـميه الناس حظا هو أن تنهمك فى المزيد من التصـرفات والأفعال التى من المحتمل جدا أن تؤدى إلى العواقب التى ترغبها . وفى الحين نفســـه ينبغى عليك أن تقرر عن وعى تجنب تلك التصرفات والأفعال التى لن تقودك إلي الأهداف المنشودة ، بل الأسوأ من ذلك أنها سوف تقودك إلى عواقب لاتنشدها علي الإطلاق .

فإذا كنت تعمل في مجال المبيعات فإن قيامك بـالمهام اليومية من تنقيب وبحث عن العملاء ، وتقديم العروض البيعيـة ، ومتـابعـة العملاء الحـاليين . وتنميـة مزايـاك التســـويقيـة وعلاقـاتـك الاحترافية ، فسوف يعمل هذا كله إلى أقصي حد على جنى نجح المبيعات ، وتحقيق دخل أعلى , والفخر الشـخصـى , ودرجة أكبر من الإشـبـاع والرضـا عن مهنتك . فكلما زاد مقدار ما تنخرط فيه من هذه المهام . زادت النتائج البهيجة التى سـوف تتمتع بها , وبالتالى سـوف يكون نجاحك تحت سيطرتك تماما . ولن تتبع مسألة الحظ على الإطلاق .

وإذا كنت تعمل في مجال الإدارة فإن قيامك بالمهام اليومية من تخطيط واع . وتنسـيق لأعمالك قبل الشروع فيها ، وانتقاء الأشخاص المناسبين للوظائف والمهام ، والتفويض الفعال ، والإشراف

الذكي ، والتنفيذ الحيوي للمهام والواجبات الملقاة على عاتقك . فســـوف يعمل هذا كله على نجاحك فى عملك . دون أن يكون للأمر صلة بالحظ .

قانون الزرع والحصاد

ثمة صيغة أخرى لقانون السبب والنتيجة . مستمدة من كتب الحكمة القديمة مفادها : ´´ من زرع حصد ´´ . ويقول هذا القانون إنه حسب ما تقدمه وتغرسه تكون الثمار والنتائج . كما أنه يقول مهما كان ما تحصده اليوم فما هو إلا ثمرة ما زرعته فيما سبق . فإن حياتك اليوم فى كل شأن من شئونها هى نتيجة سلوكياتك وقراراتك السابقة .

إن قوانين السبب والنتيجة : والفعل ورد الفعل ، والزرع والحصاد هى حقائق أزلية ومبادئ عالمية قد وجدت منذ فجر التاريخ . ويشار إليها كقوانين ثابتة تحكم المصير الإنساني . إن كل النجاح الدائم والسعادة , وأكبر الإنجازات تنبع من تنظيمك لحياتك بما ينسجم مع تلك المبادئ الأزلية . فحين تقوم بذلك ستنال الإشباع والرضا والمتعة بمستويات يندر أن يجربها الشخص العادى . ستكون مسئولاً مسئولية تامة عن صنع مستقبلك . وبطبيعة الحال سيبدأ الآخرون فى الإشارة إليك كواحد من سعداء الحظ .

الأنشطة العملية
ما يمكنك القيام به الآن

1. ضـع تعريفك الخاص لمفهوم السـعادة . ما هى طبيعة النشـاطات والأجواء التى تسـتمتع بها أكثر من أى شيء آخر ؟ .
2. توجه إلى أحد الأشـخاص المتفوقين فى مجالك واسـأله النصـيحة التى تعينك على أن تصبح أكثر نجاحا .
3. حدد أكثر الأحداث حظا التى مرت بحياتك ، وتتبع مسـار ما قمت به من أفعال متنوعة ساهمت فى وقوع تلك الأحداث .
4. ضـع يدك على علاقات السـبب والنتيجة التى تربط ما بين أحد الأمور التى ترغب فيها وبين أفضل الطرق للحصول عليها , وما هى تلك العلاقات ؟ .
5. قم على الفور بمسلك محدد بإمكانه أن يزيد من احتمال تحقيقك لواحد من أهدافك ، ولتقم به الآن !

2

المبدأ الأول – قدراتك لا حدود لها

" إذا مضي المرء قدما باتجاه أحلامه وأخلص العمل فى سعيه
لأن يعيش الحياة التى يتخيلها فسوف يلاقى نجاحا
غير متوقع فى الأوقات العادية ".

_ هنرى ذيفيد ثورو

يمتلك عقلك ما تحتاجه من قدرة على إنجاز أى شـــيء ترغب فيه رغبة حقيقية فى حياتك . إن أساس كل ما يحدث لك فى حياتك هو مدى قدرتك على تسخير طاقاتك الهائلة والمبدعة والبناءة . فمادمت تحرر قواك الذهنية فتنجز فى بضعة شهور أكثر مما ينجزه أشخاص كثيرون في عدة سنوات .

التفكير نشاط إبداعى

ربما تكون أهم حالات قانون السبب والنتيجة هى : الأفكار أسباب والظروف نتائج .
إن عقلك هو أكثر القوى ذات السلطان فى عالمك : وتعد طرقك المعتادة فى التفكير هى أصل ما أنت عليه الآن . إلى جانب الموضع الذى تشغله تتسم أفكارك بالقدرة على الإبداع وهى ما تبدع واقعك من الألف إلى الياء . وكما قال ´´ إيمرسون ´´ : ´´ يصبح الإنسان على شاكلة ما يفكر به معظم الوقت ´´. ، وعلى هذا فإذا غيرت تفكيرك فقد غيرت حياتك ، إذ تصبح شخصا مختلفا فعلا وتحقق نتائج مختلفة .
إن عظام المفكرين فى كل زمن ، بداية من الأنبياء ورجال الدين الأوائل . إلى الفلاسفة وأصحاب المذاهب الباحثة في الغيبيات ، قد أكدوا جميعا قدرة العقل الإنساني على تشكيل المصير الفردى لكل شخص .

يجب أن تكون مثل مغناطيس يجذب نحوه حسن الحظ

يوضح قانون التجاذب ما قد يكون أهم عوامل الحظ على الإطلاق . ولقد كتب هذا القانون لأول مرة قبل الميلاد بما يقرب من 3000عام ، ويقول إنك مغناطيس جيد ، ومن المحتوم أن تجذب إلي حياتك من الناس والظروف والأفكار والموارد كل ما ينسجم وحسب مع الأفكار الغالبة عليك .

ويندرج قانون التجاذب داخل نطاق قانون السبب والنتيجة ، وهو يكاد يفسر كل ظرف من ظروف حياتك . فيبدو كأن الأشخاص الذين ينشغل فكرهم على الدوام بما ينشدونه يجذبون إلى حياتهم المزيد والمزيد من كل ما ينشدونه . فى حين يبدو وكأن الأشخاص الذين يتحدثون على الدوام عما لا ينشدون من أمور تثير فيهم الخشية والقلق . أو هؤلاء المفعمون بالغضب والنقمة . يجذبون بالتالى إلى حياتهم على الدوام تلك التجارب البغيضة السلبية نفسها .
ويتسم قانون التجاذب بحد ذاته بالحياد . شأنه شأن كل تلك القوانين والمبادئ الأخرى . فهو قانون موضوعى غير ذاتى . فالقوانين الطبيعية لا تعرف المحاباة . ولا تولى بعض الأشخاص

عناية خاصـــة . فهى تؤدى وظائفها أداء آليا وغير خاضـــع للمشـــاعر أو الانفعالات . تؤثر القوانين الطبيعية عليك وحسـب , سـواء كان هذا التأثير إيجابيا أو سـلبيا , وفقا لاسـتخدامك لها استخداما بناء أو هداما . لعل أهم الدروس التى سوف تتعلمها على الإطلاق هو : حتى تصبح ناجحا وسـعيدا فإنه ينبغى عليك ألا تفكر أو تتحدث إلا بشـأن ما تنشـده من أمور, وفى الحين نفسـه عليك أن تدرب نفسـك ألا تفكر أو تتحدث على الإطلاق بشـأن مالا ننشـده من أمور . قد يبدو هذا بسيطا وواضحا لكنه غالبا ما يكون أصعب التدريبات فيما يتعلق بضبط الذات والتحكم بها .

لن تحقق إلا ما تؤمن به

يعتبر قانون الإيمان عاملا آخر من عوامل الحظ , والذي يمكنك اسـتخدامه لصـالحك , ويقرر هذا القانون أنه أيا كان الأمر الذى تؤمن به عن يقين فسوف يتحول إلي حقيقة واقعة .
كتب ´´ ويليام جيمس ´´ من جامعة هارفارد : ´´ إن الإيمان هو ما يمنع الواقع الحقيقي ´´ وفى كتب الحكمة القديمة نقرأ : ´´ وفقا لإيمانك سـيكون مصـيرك ´´ ونقرأ كذلك : ´´ إن المرء يكون حسـب ما يعتقد (أو كما يؤمن) فى سـريرته وعبر التاريخ أدرك البشـر أن معتقداتنا وقناعاتنا تلعب دورا له شأنه فى الطريقة التى نرى بها العالم ، وفى الطريقة التي نفكر ونتصرف بها .
إذا ما آمنت إيمانا مطلقا بأن مصـــيرك هو أن تحوز نجاحا باهرا فى الحياة . فســوف تفكر وتتصرف تبعا لهذا الإيمان , ولسوف تعمل علي أن يتحول هذا إلى واقع حقيقي . وإذا ما آمنت بـإخلاص بـأنـك شـــخص محظوظ ، وأن الأحـداث الطيبـة لا تكف عن الوقوع في طريقـك ، فسيتحول إيمانك هذا إلى الحقيقة الفعلية لحياتك .

أنت ترى ما تؤمن به بالفعل

حدث ذات مرة أنه تم إرســـال مندوبين لبيع الأحذية من شـــركتين مختلفتين , إلى أحد البلد!ن الإفريقية , بغرض استكشاف سوق للأحذية . كره مندوب بيع الأحذية الأول المهمة وتمنى لو لم يكن مضطرا للذهاب . فى حين أحب مندوب بيع الأحذية الثاني المهمة ورأى فيها فرصة ذهبية للترقي فى شركته وعندما التقيا فى البلد الإفريقي تدارسا السوق المحلى للأحذية . ثم أرسل كل منهما رســـالة تلغرافية إلى مديره حيث كتب مندوب المبيعات الأول الذى لم يكن يرغب فى الذهاب إلى هناك : ´´ لقد ضاعت الرحلة سدى , فما من سوق فى هذا البلد . لا أحد من الناس يرتدى الأحذية ´´ .

أما مندوب المبيعات الثاني والذي رأى فى الرحلة فرصـــة حقيقية , وآمن بأنه من الممكن أن يحقق شيئا من ورائها , قال فى رسالته : ´´ رحلة رائعة , فرص السوق بلا حدود , لأنه ما من أحد يرتدى الأحذية " .

إنك تصنع واقعك الخاص

تقول إحدى القصائد القصيرة : " ألقى سجينان نظرهما خارج قضبان السجن . أحدهما رأي الوحل , والآخر رأي النجوم في السماء " .

وقد كتب شكسبير : ´´ إن ما يظهر الأمور على هذا النحو أو ذاك ، هو الفكر لا أكثر ´´ .

ما تقتنع به يصـير فعلياً واقعك . ويعد قانون العقل تجليا آخر لقانون الإيمان , ويقول : " تنحو الأفكار إلي تجســـيد ذاتها , وتزدهر تبعا لطبيعة ما بذر فى تربة العقل " . فى نهاية المطاف تظهر نتائج طرقك المعتادة فى التفكير فى العالم المحيط بك . كل ما عليك القيام به هو أن تمعن النظر فيما حولك حتى تلحظ صدق هذه المبادئ الأزلية .

من ثمارها ...

قيل فى كتب الحكمة القديمة ´´ من ثمارها تعرف الأشجار ´´, فيمكنك أن تحرز ما يفكر بشأنه أحدهم أغلب الوقت بالنظر إلى ثمار سنوات حياته . فالشخص سليم البدن وسعيد النفس الذى

يعيش عيشـة رغدة : وله علاقات صـداقة وعائلة مترابطة هو بلا شـك شـخصـص يفكر بشـأن حياته تفكيرا إيجابيا أغلب الوقت . إنـه علـى يقين مطلق أن النجاح والسـعادة جزء من النظام الطبيعى للأمور التى تعمل لصالحه .

منذ بضـعة أعوام أعدت جامعة ´´ هارفارد ´´ , دراسـة تشـتمل علـى ثلاثة توقعات خاصـة بأعوام الدراسـة . وقد ظهرت هذه التوقعات حقيقية فى كل عام من الأعوام التالية . توقعت جامعة ´´ هارفارد ´´ أولا : أنه فى العام التالى سـيكون هناك المزيد من التغيرات على نحو لم يسـبق له مثيل . ثانيا : إنه فى العام التالى سيكون هناك ألمزيد من المنافسـة على نحو لم يسـبق له مثيل . ثالثا : إنه فى العام التالى سـيكون هناك المزيد من الفرص على نحو لم يسـبق له مثيل . النتيجة الرابعة والتى وردت فى إحدى الحواشـى قالت إن أولئك الأشـخاص الذين لن يواكبوا الإيقاع اللاهث للتغير , ولن يسـتجيبوا للتنافس الذى يزداد ، ولن يحسـنوا اسـتغلال ما يتاح من فرص جديدة , سيفقدون وظائفهم فى غضون عامين .

ما يحمله الغد من فرص

الحقيقة فيما يخص الفرص أن هناك المزيد منها اليوم أكثر مما سـبق , لكنها فرص مختلفة عن فرص الماضـى . هناك المزيد من الفرص أمام المزيد من الأشـخاص لتحقيق المزيد من أهدافهم الخاصة بالصحة والسعادة والاستقلال المالى حاليا بقدر أكبر مما وجد فى تاريخ الإنسانية بكامله . ولكن حتى تحسـن الاسـتفادة منها يتعين عليك أن تكون مواكبا ومتكيفا مع الحقائق الجديدة لوضعك . أيا كانت تلك الحقائق .

إن أحد أهم عوامل الحظ على الإطلاق – رغم أن حفنة قليلة من الناس يدركونه أو يقدرونه حق قدره – هو أن يكون الشخص مولودا ومعاصرا لعالمنا هذا كما يوجد فى هذه اللحظة عينها . لقد تم القضـاء على معظم الأمراض الكبرى , وليس هنـاك حروب عظمى أو ثورات , ومعدلات التضـخم تحت السـيطرة , كما أن البطالة فى انخفاض ، وما من حدود فى الواقع أمام إمكانيات الأشخاص الإيجابيين والمبدعين .

إننا ندخل عصرا ذهبيا جديدا , قد كان حلما على مدار التاريخ . لذا يجب أن تستفيد الاستفادة القصوى من كل عجائب العالم الحديث . لكى تخطط وتصنع مستقبلك الخاص .
وبداهة سوف تظل هناك مشكلات اقتصادية وسياسية واجتماعية . إن مشكلات الإرهاب الدولى تبث مشـــاعر عدم اليقين وفقدان الأمان . لكن تلك النجاحات والإخفاقات أمر لا مناص منه . هناك تحديات أمامنا ســـننهض بها ونوفق في حلها فى المحصـــلة الأخيرة . بالنســـبة لك فالنبأ السار هو أن الإمكانيات أمامك بلا حدود .

ما من حدود

إن أضـــخم الحدود أمامك ليســـت خارجية ، بل هى داخلية ، فى نطاق تفكيرك الخاص . إنها متضمنة فى قناعاتك الشخصية التى تضع الحدود لنفسها بنفسها . وهى تلك القناعات التى تقف كحواجز أمام إمكانياتك الخاصـة . وهى تلك القناعات التى تجعلك ترضـى بأقل القليل , وتطمئن إلى ما هو أقل من قدراتك الحقيقية بما لا يقاس .

فالكثيرون يعتقدون أنهم لا يتحلون بالقدر الكافى من الذكاء . أو الإبداع ، أو الموهبة , بحيث يمكن لهم الوصول لما ينشدون . لكن الحقيقة أن معظم تلك القناعات لا أساس لها من الصحة , وما هى إلا مجرد أباطيل . ولا يحول دونك وما يمكنك إنجازه حقا إلا حفنة قليلة جدا من العقبات , باستثناء تلك العقبات الراسخة فى عقلك . وعلى حد قول " هنرى فورد " : سواء آمنت أنك تستطيع تحقيق أحد الأمور . أو لا تستطيع تحقيقه ، فستكون مصيبا فى كلتا الحالتين .

وإليك مسـألة مهمة : فليس بوسـعك أن ترغب رغبة شـديدة فى أمر ما دون امتلاك المقدرة على تحقيقه جنبا إلى جنب رغبتك فى الوقت نفسه ، وغالبا ما يقدم حضور الرغبة فى حد ذاتها برهانا على اسـتطاعتك وحيازتك لكل ما يتطلبه إشباع تلك الرغبة وتتمثل مهمتك ببساطة فى اكتشـاف كيفية القيام بهذا . وتتمثل مهمتك فى وضـــع يدك على جميع الأمور التى بوســعك القيام بها من

أجل زيادة احتمالات وتحسـين فرص تحقيقك لهدفك . وأن تضـطلع بها فى جدول زمنى , ووفقا لرغبتك .

توقع الأفضل

ينطوي قانون التوقعات على عامل آخر من عوامل الحظ ، ويفســره . ويقول هذا القانون إنه بصرف النظر عما تتوقع , واثقا فى توقعك هذا . فلسوف تكون نبوءتك الخاصة التى تحقق ذاتها بذاتها .

ولعل أقوى المحفزات المعروفة هو تبنى اتجاه قائم على التوقعات . فإن الناس يتحفزون على الفعل أقصــى التحفز عندما يكونون على قناعة تامة بأن أفعالهم ســوف تكلل بالنجاح والنتائج الإيجابية . إنهم يقومون بتلك التصــرفات والأمور لأنهم يتوقعون مخلصــين وقوع الأمور الطيبة كنتائج لما يقومون به .

إن إحدى الطرق لصـنع مجال القوة الذهنية الخاص بك والمبني على التوقعات الإيجابية هى أن تبدأ يومك كل صـباح بقولك : ´´ أعتقد أن شـيئا ما رائعا سـوف يحدث لى اليوم ! ´´ كرر هذه العبارة مرات عدة إلى أن يمتلئ عقلك كله بالتوقع الواثق . ´´ أعتقد أن شــينا ما رائعا ســوف يحدث لى اليوم ´´ .

في نهاية اليوم قم باســترجاع مختصــر وأمعن التفكير فيما مر بك من أحداث خلال الســاعات القليلة الماضية . ولسوف يتملكك العجب عند ملاحظة العدد الهائل من الأمور الرائعة , الكبرى والصغرى ، والتى حدثت لك فعلاعندما يكون عقلك زاخرا بهذه الطاقة من التوقعات الواثقة .

يتميز الأشــخاص الناجحون بهذا الاتجاه القائم على التوقع الإيجابي . فهم يتوقعون أن ينجحوا بقدر أكبر من توقعهم للإخفاق , ويتوقعون أن يفوزوا بقدر أكبر من توقعهم للخسران : ويتوقعون

أن يجنوا شيئا ما من كل تجربة تمر بهم , يبحثون عن الأمر الطيب فى كل موقف . إنهم يرون النصف الممتلئ من الكوب فضلا عن نصف الفارغ ، حتى إذا لم تسر أمورهم على ما يرام فإنهم يتأملون كبوتهم المؤقتة أو تقلباتهم هذه من أجل اكتشاف الدروس التى يتعلمونها والمزايا المكتسبة من خبرتهم تلك .

سر نجاح أكثر 500 شخص ثراءً

توصـل " نابليون هيل " فى دراسـته حول أكثر 500 رجل فى أمريكا ثراء , إلى أن السـمة التى يتقاسـمونها جميعا هو هذا الاتجاه القائم على التوقع الإيجابى . ولقد أصـبح من عاداتهم التعامل مع كل عائق أو كبوة بحيث يجدون فيها ميزة مساوية للمنافع ، بل وأفضل منها . ودائما ما كانوا يعثرون على ما يبحثون عنه ، ويتوجب عليك بدورك أن تحذو حذوهم .

حينما تشـــرع في العمل بمجال جديد أو تدير مشـــروعا تجاريا جديدا ، عليك أن تتوقع النجاح توقعا مؤكدا , وأن تتوقع عن يقين أن الناس ســـوف يبتاعون منتجاتك أو ينتفعون بما تقدمه من خدمات , وأن تتوقع أن المصـــرف الذى تتعامل معه أو غيره ســـيمدك بما يلزمك من تمويلات مالية . عليك أن تصدق فى التسليم بأنه سينجذب إليك أفضل الأشخاص ليعاونوك على تحقيق مشـروع أحلامك . هذا الاتجاه من التوقعات الإيجابية يمضـــى أمامك مثل شـعاع من نور طيلة يومك , ويؤثر على كل شخص تتعامل معه .

حين تواجه أحد المعوقات أو الصعوبات من أى نوع كانت , انظر إليها كدرس له قيمته . وحاول أن تتعلم منها أقصـــى ما يمكن تعلمه , وارفض أن تضـــع فى اعتبارك أدنى احتمال للفشـــل . احتفظ بانفتاح العقل والمرونة وكن مستعدا لتجريب أمور جديدة والتخلى عن الطرق القديمة التى لم تجد نفعا وليستقر عزمك مقدما أنك لن تيأس من المحاولة . وإذا ما فكرت بهذه الطريقة طوال يومك بكامله , فما الذى تعتقد أن يحدث لك فى نهاية المطاف ؟

إن ما يشـكل توقعاتك هو ما تؤمن به بشـأن نفسـك وبشـأن عالمك , وإن توقعاتك بدورها تصـوغ اتجاهك فى الحياة , الذى يصـوغ سـلوكك والطريقة التى تتعامل بها مع الأشـخاص الآخرين . والطريقة التى تسـلكها نحو الآخرين وتتصـل بهم على أسـاسـها تصـوغ الطريقة التى يسـلكونها

نحوك وتعاملهم معك .

كلما أصبحت إيجابيا وواثقا زاد إيمانك بأنه مكتوب عليك بلوغ قمة النجاح . وسوف تولد مجالا من القوى أكثر فعالية والتأثير فيمن حولك . وسوف تجذب إلى حياتك المزيد من الأشخاص والفرص من أجل معاونتك على بلوغ أهدافك بمعدل أسرع . سوف تصنع مستقبلك الخاص وسوف يسميك الناس باستمرار المحظوظ .

استعن بكل قواك العقلية

إن بوسع عقلك اللاواعى أن يكون عاملا آخر من عوامل الحظ , إذا ما أحسنت استخدامه , ويقول تمرين اللاوعى إنه ما من فكرة أو هدف يقبله عقلك الواعى إلا ويقبله بالتالي عقلك اللاواعى باعتباره أمرا واجبا أو توجيها ضمنيا .

ويعد عقلك الاواعى محطة إرسال طاقة الجذب . فما إن تتم برمجته بالأهداف فسوف يبدأ فى أن يجذب إلى حياتك ما تحتاجه من أشخاص وموارد من أجل بلوغ تلك الأهداف . وسوف يصب عقلك اللاواعى كلا من أقوالك وأفعالك داخل نموذج متلائم مع مفهومك الذاتى وأفكارك الغالبة عليك وما تعتقده بشأن نفسك كما سيحدد عقلك اللاواعى لغة جسدك من إيماءات وحركات وطرق تفاعلك مع الآخرين . فإن ما أعطيته لعقلك اللاواعى من أوامر واجبة عن طريق عاداتك فى التفكير ستؤثر على نبرة صوتك , ومعدلات طاقتك , وحماستك , واتجاهك الحياتى .

إن عقلك اللاواعى مفعم بالطاقة بما يتجاوز كل الحدود , إنه يعمل على مدار 24 ساعة يوميا , وما إن تستعين به لبلوغ أهدافك حتى تبدأ فى المضى قدما بسرعة لا يمكنك تخيلها الآن .

قم بتنشيط اللحاء الشبكى لديك

هناك عضـو صـغير فى عقلك له شـكل إصـبع يسـمى باللحاء الشـبكي وهو مثل لوحة تحويل الخطوط الهاتفية التى توصـــل وتســتقبل المكالمات من وإلى الخارج حيث يقوم اللحاء الشـــبكى باســتقبال المعلومات وتمريرها إلى العقل الواعى : وإلى العقل اللاواعى كذلك . يعمل هذا اللحاء الشبكى ، أو جهاز التفعيل الشبكى . بناء على الأوامر التى توجهها إليه بشأن ما ترغب فيه وما هو الأهم بالنسبة لك .

وعلى سبيل المثال فإذا قررت أنك ترغب فى سيارة رياضية حمراء فلسوف تبدأ فى رؤية السيارات الرياضـية الحمراء أينما حولت بصـرك , لأن الرغبة أو الهدف يقومان بتنشـيط لحائك الشـبكى ويجعلان عقلك بالغ الحسـاسـية تجاه السـيارات الرياضـية الحمراء , وسـتصـبح منتبها لها حيثما حللت , وســـوف تقع عليها عيناك وهى تدور لدى المنعطفات أو تقف فى التقاطعات . كما سـتلحظ الصـور والإعلانات الخاصـة بالسـيارات الرياضـية الحمراء . ولسـوف تجذب نحوك الأشـخاص والأفكار التى سـتعاونك فى نهاية المطاف على امتلاك سـيارة رياضـية حمراء . ألم يحدث لك من قبل أن رغبت فى شـــيء ما رغبة حقيقية ثم حصـــلت عليه فى النهاية ، وغالبا بأكثر الطرق إثارة للعجب ؟

فإذا ما اتخذت قرارا بأن تكون مســتقلا ماليا ، فســينشــأ لديك فى الحال وعى متعال نحو كل المعلومات والأشـخاص والفرص التى يمكنها أن تعينك ماليا بطريقة أو بأخرى سوف تبدأ فى أن تجذب نحو حياتك الأشـخاص أصـحاب الأفكار والنصـائح المفيدة لك . وسوف تعثر على كتب ومقالات تجيب على أسئلتك الأساسية . وسوف تجد نفسك تسلك المسلك الذى يساعدك على تحقيق الاستقلال المالى الذى تنشده .

برمج عقللك على النجاح

إنك تؤثر على المحيط الخارجي بما يتفق والطريقة التى برمجت بها ذاتك داخليا . ويمكن لهذه البرمجة أن تكون بنت المصادفة العشوائية ، أو أن تكون بنت الفكر والقصد وذات غاية محددة ، فحين تقوم بالتأثير الإيجابي فى حياتك فستنشط عاما. آخر من عوامل الحظ ، وبمقدورك السيطرة على برمجتك عن طريق العبارات المحفزة التى تكررها مرة بعد أخري .

تقوم طاقة العبارات المحفزة المكررة فى الحقيقة بتغيير أفكارك ومشاعرك وسلوكياتك . فكما ينتهى بك الأمر إلى أن تصبح ما تفكر بشأنه معظم الوقت ، فإنك تصبح أيضا ما تحدث به نفسك وما تؤمن به . وأيا كانت تلك الأهداف التى ترددها مرة بعد أخرى بصيغة الحاضر والإثبات وبضمير المتكلم ، فسينتهي العقل اللاواعي إلى قبولها كأوامر واجبة النفاذ .

وعلى سبيل المثال عندما تردد عبارة محفزة مثل : ´´ إنني أجنى خمسين ألف دولار سنويا ! أجنى خمسين ألف دولار سنويا ! أجني خمسين ألف دولار سنويا ! ´´ مرة بعد أخرى ، فإنك تبرمج هذا الأمر الواجب فى عقلك الاواعى على مدى أعمق فأعمق . وينتهى المطاف بأن يقبل عقلك اللاواعى هذا الهدف ويشرع فى الاضطلاع به على مسئوليته الخاصة ، ولن تلبث الأمور أن تشرع فى الوقوع داخلك أو حولك بحيث تساعد على تحويل هذا الهدف إلى حقيقة واقعة .
وسوف تجد أن الأشخاص الذين يوصفون بأنهم محظوظون يتحدثون على الدوام فى ثقة راسخة حول ما ينشدون من أمور ، وحول الأشياء المحددة التى يمكنهم القيام بها لينالوا مقاصدهم . إنهم يدركون أن المرء مثلما يتحول إلى ما يفكر بشأنه فإنه يحصل على ما يتحدث بشأنه كذلك . وعلى هذا فإنهم يتأكدون من أن ما يتحدثون بشأنه هو ما يرغبونه حقا , وليس ما لا يرغبونه .

تعكس حياتك الخارجية
ما يجرى فى حياتك الداخلية

يوضـح قانون التناظر أقوي عوامل الحظ . ويكمن هذا المبدأ الأزلي وراء كل ما يحدث لك تقريبا , كما يفسره أيضـا . ويقول هذا القانون إن عالمك الخارجى يميل لأن يكون مرآة لعالمك الداخلى . ما يجرى خارجك ما هو إلا إنعكاس أو تجل لما يجرى بداخلك ، ولا يمكن أن يكون سـوى هذا .

حين تقف أمام إحدى المرايا وترى صـورتك المنعكسـة , تدرك أن هذه المصـورة محددة بما تقدمه أنت للمرآة . وعندما تنظر فى كل جانب من جوانب حياتك . فســـترى اتجاهاتك وقناعاتك وهى تنعكس عليـك . إنـك لا ترى العـالم على مـا هو عليـه : ولكنـك تراه على مـا أنـت عليـه ، إن الشخص الذي بداخلك هو ما يحدد أساسا ما يحدث لك بالخارج .

إن الجانب الأكبر من تحديد نوعية علاقاتك بالآخرين يعتمد على شخصيتك وطبيعتك الخاصة . كما أن الجانب الأكبر من اتجاهك والطريقة التى يســـتجيب بها الآخرون لك يتحدد بناء على قناعاتك وتوقعاتك وموقفك من ذاتك . المسـتوى الداخلى لرغبتك وعزمك يمنعان عالمك الخارجي من النجاح والإنجاز المالى فلا يكون الناس فقراء فى الخارج إلا إذا كانوا أســـاســـا فقراء فى الداخل .

تتحدد كل من مسـتويات صـحتك ولياقتك فى الخارج بدرجة كبيرة بناء على طريقة تفكيرك بشـأن صــــحتك ولياقتك فى الداخل . فالأشــــخاص الذين يميلون إلى التفكير فى الطعام طيلة الوقت ينتهى بهم الأمر بدناء وغير لائقين بدنيا . والأشـخاص الذين يفكرون فى الصـحة واللياقة طيلة الوقت ينتهى بهم الأمر بكونهم يتمتعون بالرشـــاقة ولائقين بدنيا ومفعمين بالطاقة : فكل من الصحة واللياقة يبدآن دائما من تفكيرك .

قانون المعادل العقلى

إن المبدأ الذى يوجز تلك القوانين العقلية كافة . وربما يكون أهم عوامل الحظ على الإطلاق هو قانون المعادل العقلى ، يقول هذا القانون إن ما تعايشه فى حياتك هو المعادل العقلى لما تصنعه فى عقلك .

وبناء على هذا فإن هدفك الأساسى هو أن تصنع بداخلك المعادل العقلى لما تتمنى أن تستمتع به خارجك . ولكى تستمتع بقدر أكبر وتنجز بقدر أكبر يتوجب عليك أن تنمى فى داخلك الوعى بالنجاح والصحة والسعادة والرخاء والإنجاز الشخصى بما يتلاءم مع ما تنشده حقا . عليك أن تصنع واقعك المنشود فى عقلك قبل أن تعايشه فى واقعك كما أن بين يديك السيطرة التامة على عقلك .

يمكنك أن تبدأ فى صنع معادلك العقلى فى أى وقت , فما يحدد حياتك ومصيرك ليست هى أفكارك الماضية أو أفكارك المستقبلية ، بل هى الأفكار التى تفكر فيها فى هذه اللحظة الحاضرة . إنك لست محاصرا بأخطاء الماضى أو غموض المستقبل . فليس هناك حدود لإمكاناتك ؟ لأن لديك حرية اختيار أفكارك فى هذه اللحظة : وما تفكر فيه هذه اللحظة يحدد الاتجاه المستقبلى لحياتك .

إمسك بدفة حياتك

إذا كنت تقود سـيارتك وأدرت عجلة القيادة بحدة نحو هذا الاتجاه أو ذاك فإن هذا الاتجاه هو ما ستمضـى فيه فى هذه اللحظة . وإذا واصـلت دفع السـيارة فى هذا الاتجاه الجديد فسيتحدد من خلال ذلك المقصـد الذى سـتنتهى إليه . لا يتحدد مسـتقبلك بناء علي طريقة قيادتك بالأمس أو الغد . لكنه يتحدد بناء على ما تفكر به وتقوم به فى اللحظة الحالية .

ليس بوســعك التحكم فى العالم بأكمله . وليس بوســعك التحكم فى جميع التفاصـيل اللانهائية والمتشابكة للحياة الحديثة , ولا التحكم فى كل السنوات التى مضت أو التى ستأتى ، لكن بوسعك التحكم في هذه اللحظة الحاضرة . ولحسن الحظ فإن هذا هو كل ما تحتاج للقيام به لكى تصنع مستقبلك الخاص ، وبلوغ كل النجاح المحتمل بالنسبة لك

تحكم فى المؤثرات التى تؤثر عليك

إن عقلك فى حال من التغيير الدائم ، واعتمادا على مجريات العالم المحيط بك ، وما تســمح له بالنفاذ إلى عقلك خلال اليوم من معلومات ومؤثرات لها عظيم الأثر على تطور تفكيرك واتجاهه , وتلك التغيرات في تفكيرك قد تكون واعية ومقصـودة وإيجابية . وقد تكون عشـوائية وفوضـوية وسلبية .

تؤثر قوة الإيحاء على الطريقة التى بها تفكر وتشـعر وتتصـرف من خلالها . إنها تؤثر على شـخصـك الآن والشـخص الذى سـتتحول إليه وتهاجم هذه المؤثرات عقلك كل يوم خالقة مجالا حيويا من الجذب , والذي يشد إليك إما الأشياء التى ترغبها أو الأشياء التى لا ترغبها

وبما أنك تميل لأن تكون حساسـا تجاد بيئتك المحيطة ء فيتوجب عليك أن تحكم سيطرتك على المؤثرات التي تسمح لها بالوصول إلى عقلك اللاواعي ، تماما كما تحرص على تناول العناصر الغذائية الصـحية والمفيدة فقط إذا أردت أن تحقق لياقة بدنية وصـحية فائقتين . عليك أيضـا ألا

تستوعب سوى المؤثرات الذهنية المغذية والصحية إذا أردت أن تحقق اللياقة العقلية الفائقة, كذلك يتوجب عليك أن تقرأ الكتابات الملهمة . وتستمع إلى البرامج الإيجابية « وتشاهد برامج الفيديو التي تعلم رفع المعنويات . وأن ترتبط بالأشخاص الإيجابيين . عليك أن تحرس سلامة عقلك واستقامته باعتبارهما شيئا لا يقدر بثمن .

اقطع بمسئوليه حياتك

أحد العوامل الأخرى الذي يكفل لك زيادة عدد ما تلاقيه فى حياتك من ضربات الحظ هو تقبل المسئولية التامة عن نفسك . وعن كل ما يحدث لك . إن ميزة الأشخاص الناجحين هو رفضهم لاختلاق الأعذار ، وإلقاء اللوم على الآخرين ، أو الشكوى من وضعياتهم ، وبدلا من ذلك فإنهم يقولون مرة بعد أخرى : ´´ إننى أتحمل المسئولية ! ´´ .

وفى المحصلة النهائية ، بما أنك تصبح أنت ما يدور بخلدك ، ولا شيء سوى ما تفكر به من أفكار : فأنت مسئول مسئولية تامة عن كل جانب من جوانب حياتك . إنك على هذا النحو الذى أنت عليه , وفى هذا الموضع الذى تشغله ، لا لشيء إلا أنك قررت أن تكون فيه . وإذا ما كان هناك أي جانب من جوانب حياتك لا ترضى عنه فإنها مسئوليتك أنت لتغييره .

يعد تحمل المسئولية مبدأ عظيما للتحرر , فهو يضعك فى موضع الاضطلاع التام بشئون حياتك وبكل ما يجرى فيها . وبما أن تفكيرك يتحكم بمصيرك , فمن خلال إمساك زمام أفكارك ستحكم سيطرتك على ما تبقى من شئون حياتك .

ومن خلال اتخاذ قرار بعدم التفكير إلا فيما ترغب فيه وحسب ، فستصبح من أوفر الناس حظا . وسوف تنشط لحاءك الشبكى (وهو جزء من عقلك ينبهك إلى أهم الأمور بالنسبة لك) وتجعله يعمل لصالحك , وسوف تبرمج عقلك اللاواعي . وسيصبح بإمكانك التوقف عن القيام

بالأمور التى تعوقك . فإن بوسعك أن تقرر رفض أية أفكار تضع الحدود حول إيمانك بقدراتك.

إذا ما اشتريت سيارة ذات نوع جديد ، ومصممة هندسيا بشكل بديع ، من إحدى وكالات البيع , ثم انطلقت بها على الطريق وكنت على خير حال ، فهل تعزو هذا إلى الحظ , بالطبع لا ! والحقيقة أنه سواء كان ذلك الشيء جهاز صوت معقد التركيب ، أو ساعة مصنوعة يدويا ببراعة , أو سـيارة بديعة : فإنك تعلم أن كلا منها قد صـنع وفقا لقوانين معينة سـواء كانت قوانين ميكانيكية أو فيزيائية أو الكترونية . وحقيقة أن هذه الآلات والأجهزة تدور ببراعة لا تمت إلى الحظ *بصلة* .

والأمر نفسه بالنسبة لك , فحين تبدأ فى تطبيق عوامل الحظ تلك علي حياتك . فتشرع فى إنجاز أمور هائلة . سوف تتدفع سابقا من حولك من الناس , وتتمتع بتوفيق لأعلى درجة : وإنجاز لم تكن تتخيله . ستصنع مستقبلا رائعا خاصا بك , وسيكون هذا ثمرة التخطيط : لا ثمرة الحظ .

الأنشطة العملية

ما يمكنك القيام به الآن

1. قرر فى يومك هذا أنك لن تفكر أو تتحدث إلا عن تلك الأمور التى ترغب فيها رغبة حقيقية فى حياتك , فما هى تلك الأمور ؟
2. واجه القناعات الداخلية التى تفرض عليك حدودا وقيودا . ضع يدك على الأفكار السلبية التى تعوقك عن التقدم إلى الأمام . وتعامل معها كبعض الأباطيل .
3. فى كل موقف من مواقف حياتك توقع الأفضل ، وتخيل أنك تثق فى بلوغ أقصى نجاح فى كل ما تقوم به . وتصرف عنى هذا الأساس .
4. قم بتحديد أكبر مشكلاتك أو أكبر مصادر القلق لديك فى يومك هذا ، وما يمكنك أن تتعلمه منه بحيث تصبح أفضل وأقوى فى المستقبل .
5. برمج عقلك علي النجاح عن طريق ترديد إحدي العبارات المحفزة بضمير المتكلم حول أهدافك فى زمن المضارع _ أستطيع أن ....
6. تحكم بالمؤثرات الإيحائية فى بيئتك المحيطة , وزود عقلك باستمرار بالكتب والشرائط الصوتية والأشخاص والمحادثات . بحيث تتسم كل هذه الأشياء بسمة الإيجابية .
7. درب نفسك على النظر إلى الأمر الجيد أو المفيد فى كل تجربة . وسوف تجده على الدوام .

3

المبدأ الثاني – يُعد الوضوح أمراً حاسماً

" إن أعظم الأمور التى يمكن للإنسان القيام بها فى هذا العالم
هو أن يحقق الاستفادة القصوى من الأشياء التى يمنح إياها ,
هذا هو النجاح لا أكثر ولا أقل " .

– أوريزون سويت ماردن

لعل أهم عوامل الحظ على الإطلاق هو أن يعرف المرء ما الذى يريده معرفة دقيقة 0 وفى كل جانب من جوانب حياته . ويعد السـر الأسـاسـى فى بلوغ النجاح الكبير هو وجود أهداف وخطط واضـحة ومحددة وقابلة للقياس ومكتوبة . بل مصـحوبة برغبة حقيقية فى إنجازها وتحقيقها . إن معرفة ما تريده يزيد من احتمالات حصولك عليه زيادة هائلة .

كما أن السر الأسـاسـى فى الإخفاق وعدم الإنجاز هو أن تتسم الأهداف بالغموض والتشويش . وينبع الإخفاق من العجز عن تقرير ما يرغبه المرء على وجه التعيين ، وما الهيئة التى سـيكون عليها هذا الأمر المرغوب , وما توقيت حدوثه , وكيف سـيحصـل عليه المرء . وعلى حد تعبير الأستاذ المحاضر فى مجال التحفيز ´´ زيج زيجلر´´ : ´´ إن السواد الأعظم من الناس يتجولون على غير هدى هنا

وهناك . بدلا من أن يقصدوا وجهات ذات مغزي . والحقيقة أنك لا يمكنك إصابة هدف لا تراه . إذا لم تكن تعرف إلى أين تمضـى فسـوف ينتهى بك المطاف فى أى مكان , لذا ينبغى أن يكون

أمامك هدف .

!ن شخصا بلا أهداف مثله مثل سفينة بلا دفة توجيه . تمضي حيثما قادتها أمواج المد والجذر وهبات الريح . وشخصا صاحب أهداف واضحة ومحددة مثله مثل سفينة ذات دفة توجهها ؟ وتبحر عمدا وقصدا نحو مقصدها.

من المدهش مدى سرعة تغيير حظك إذا أصبحت موجها بقوة نحو الهدف وكما صرح أحد أصدقائي الأثرياء ذات مرة قائلا: ´´ النجاح هو الهدف . وكل ما عدا ذلك مجرد حشو زائد ´´ . وقد لا تكون الأهداف هى السبب الوحيد للنجاح . لكنه ما من نجاح محتمل دونها !

لا توجد مصادفات

يؤمن بعض الأشخاص بالمصادفات , وبقدرة الأحداث العشوائية على صنع وتشكيل حياة المرء . والحق أنه فى أغلب الحالات لا تقع مصادفات ومن الممكن على الدوام تقفى أثر المصادفات وربطها بالأحداث السابقة أو الاستعداد الذهنى , كما أوضحنا سابقا فى هذا الكتاب .

فضلا عن المصادفات ، فإنه يوجد تنوع من الاحتمالات المختلفة لوقوع أحد الأحداث المعينة ، فوفقا لقانون المتوسط العددي ، إذا حاولت ما يكفى من أشياء مختلفة ، مثل كرات لعبة البلياردو التى تتدحرج على الطاولة ، فإن كرة أو اثنتين منها ستصطدمان ببعضهما البعض . لكن هذا التلازم بين الأحداث المختلفة مبنى على قانون , وليس الحظ أو المصادفة .

ابحث عن المفاجآت السارة فى كل شىء

يوجد مبدآن مهمان هما من بين العوامل الضرورية التي تؤثر في الحظ وقد كانا كذلك على مدار

التاريخ . وقد عاين أكثر الرجال والنساء حظا هذين المبدأين على

نحو مطرد . وإذا ما استوعبت هذين المبدأين فستتفتح عيناك على الإمكانات والاحتمالات والتى لم تدركها فيما سبق قط أو تعى بوجودها أبدا .

أول هذين المبدأين هو مبدأ ألمفاجآت السارة أو مبدأ Serendipity وإن الوصف الأمثل لهذا المبدأ هو ´´ القدرة على تحقيق الاكتشافات السعيدة على طول طريق الحياة ´´ . وهذا المبدأ مأخوذ عن إحدى الحكايات الخرافية حول الأمراء الثلاثة لجزيرة ´´ سرنديب ´´ . يرتحل هؤلاء الأمراء الثلاثة من هنا إلى هناك ويتعرفون لتجربة بعد أخرى من سوء الحظ ، ويجلبون الكوارث فى حياة الآخرين . ولكن كنتيجة لرحلاتهم وللاكتشافات السارة التى توصلوا إليها تتحول الكوارث والمآسى إلى نجاحات كبرى وسعادة لا مثيل لها .

فى إحدى المرات يمر الأمراء الثلاثة بمزرعة فتقع إحدى المصادفات السيئة ، حيث يقع الابن الوحيد لصاحب المزرعة من ظهر الحصان الوحيد لديه فتتكسر ساقه : ثم يهرب الحصان ولا يمكن العثور عليه . أحس صاحب المزرعة بالحزن ، لكن الأمراء الثلاثة نصحوه بألا يشغل باله قائلين : ´´ مازال الوقت مبكرا لكى تحكم على الأمور . فلابد أن أمرا طيبا سيقع ´´ .

وحدث أن دخلت هذه البلدة فى حرب مع بلدة أخرى مجاورة فى ذلك الوقت . وفى الصباح التالى وصـــل إلى المنزل كتيبة من الجنود من أجل التجنيد الإجباري لكل الشـــباب ســـليمى البنية فى صـفوف الجيش , وعند هذا تم إعفاء الابن الوحيد لصـــاحب المزرعة من التجنيد الإجباري نظرا لساقه المكسورة .

بعد هذا بيوم وفد مندوبون حكوميون بغرض وضـــــع يدهم على كل الخيول التى من الممكن الانتفاع بها فى الجيش ، ولكن لأن حصــــان المزرعة الوحيد كان قد فر هاربا تم إعفاء المزرعة مرة أخرى . وفيعا بعد انهزم الجيثن فى معركة كبرى قتل فيها معظم !الرجال والخيول . وهكذا فما بدا كأنه حادث أليم من سوء الحظ , هو انكسار ساق الشاب وهروب الحصان , اتضح أنه باب النجدة لصاحب المزرعة من هذا الهلاك .

وبعد هذا ببعض الوقت , وقد وضعت الحرب أوزارها , عاد الحصان إلى المنزل من تلقاء ذاته ، بل وهو يقود خلفه العديد من الخيول البرية الأخرى . وسرعان ما جبرت ساق الابن المكسورة , وأصبح صاحب المزرعة سعيدا , وانتهت الكارثة فى

ظاهرهاا إلي سلسلة من الاحداث المباركة المتخفية . فذا النمط من الأشياء سيقع لك انت أيضا المرة بعد الأخرى إذا أعطيته الفرصة وفتشت عنه .

وفى حكاية أخرى يمر أمراء جزيرة سـرنديب الثلاثة بواحد من ملاك الأراضـى لأثرياء وقد اجتاح السـيل مقاطعته بأكملها . ذهب كل ما جمعه خلال عمره إلى الخراب . وكما تتخيل كان الرجل محطما ويائسا . لكن أمراء سرنديب الثلاثة اقنعوه أن هناك أمرا جيدا سيظهر خلال ذلك الأمر .

وخلال مرورهم باالارض التى غسل السيل تربتها عثروا على حجر كريم , ثم حجر كريم آخر ، ثم آخر . لقد تبين أن السـيل أخرج أعداداً بلانهاية من (الاحجار الكريمة التى جعلت من مالك الأرض أكثر ثراء مما يمكنه أن يتخيل .

قم بتنمية توجهك من التوقع الإيجابى

المبدأ الثانى هو مفتاح أسـتيعاب التوصـل إلى مفاجات سـارة أو مبدأ ´´ serendipity´´ هو التوقع الإيجابى . ويقول هذا المبدأ إنه كلما كنت على ثقة من توقع حدوث أمر طيب زاد احتمال حدوثه . إن القاسم المشترك بين المصادفات السعيدة أنها تحدث فقط حين يكون المرء على ثقة تامة من أن كل الأمور سـتنتهى إلى صـالحه عندما يبحث عن الأمر الطيب في كل عقبة أو صـعوبة تواجهه . ومن ثم تقع كل الأحداث السـارة تلك التى يظهر أغلبها فى الوهلة الأولى كإخفاقات أو أحداث من سـوء الحظ . وفيما بعد تبدو كأنها ما يحتاج إليه أحدنا تماما لكى يبلغ هدفه البعيد .

إن وضعك الحال هو ما تحتاج إليه بالضبط

وإليك مبدأ فلسفى مهم : إن وضعك الحالي هوما تحتاج إليه بالضبط في هذه اللحظة ، من أجل نموك الشـــخصـــى وتطورك . كل جزء من حياتك هوكما ينبغي أن يكون تماما وكل صـــعوبة تواجهها اليوم تحتوى فى داخلها على إمكانيات تحولها إلى ميزة تقترب بك من بلوغ نوعية الحياة التى تنشدها لنفسك .

المبدأ الثانى . يعد الوضوح أمرا حاسم

قد تكون عاملا تحت إمرة مدير صعب الميرس . وفى مجاك يتسم بالمنافسة الضارية . والأرباح المنخفضـة ، ويبدو مستقبلك المحتمل ضيق الحدود . وإذا لم تنتبه فستصـبح سلبيا فيما يخص عملك وقلقا حول وضعك الحالى . ولكن وفقا لمبدأ المفاجآت السارة إذا أدركت أن هذا ما تحتاج إليه بالضـبط فى هذ0اللحظة فإنه يمكنك أن تبحث فى هذا الوضـع عما قد يحتوى عليه من نفع أو ميزة .

يمكنك أن تسـأك نفسـك : ´´ إذا لم أكن أشـغل هذا العمل ، ومع الوضـع فى الاعتبار ما أعرفه

الآن عن هذا العمل وعن مستقبله ، فهل كنت سأدخل هذا الحقل في المقام الاول ؟ ´´ وإذا كان جوابك بالنفي فسيكون سؤالك التالى فى الغالب : ´´ إذا تمكنت من القيام بأى شـيء أريدة حقا . فما هو هذا الشيء ؟

أيا كانت تجربتك الحالية فإنه يمكنك اســتخدامها كمنصـــة للترقى إلى خبرات وتجارب أفضـــل وأعلى . بدلا من مجرد القعود مكتوف اليدين متأملا ومتمنيا أن تتحسـن الأوضــاع . إنك تعرف المسلك الصحيح بالنسبة لك عن طريق اتباع المسلك الخاطئ ولو مؤقتا .

فكرفي المستقبل

عامل آخر من عوامل الحظ توضـحه القاعدة التى تقول إنه من غير المهم من أين أتيت ، بقدر ما هو مهم إلي أين تتوجه .

ما فات مات , فلا يمكنه أن يتبدل ، لكنه يعمل على منحك الإرشــــاد والحكمة بحيث تتخذ قرارات أفضل مستقبليا . كل ما يهم هو أين تتجه انطلاقا من هذه اللحظة . إياك أن تدع نفسك تتباكى على اللبن المسكوب ، انظر إلى ما ضـى وانقضـى باعتباره نفقات مستهلكة : بما أن ما تســتثمره من حياتك لا يمكن الرجوع عنه أو اســترداده , وعلى فذا قم بتركيز اهتمامك على أفق المستقبل وما يحمله من احتمالات لأجلك وانطلق فى هذا الاتجاه .

الفصل الثالث

مبدأ التزامن

يوضـــح هذا المبدأ الأزلي ما قد يكون أهم عامل من بين عوامل الحظ على الإطلاق . كما أنه يتصـــل ويتلاحم مع العديد من ألمبادئ الأخرى الواردة فى هذا !لكتاب : وهو معروف من آلاف السـنين ويسـمى بالتزامن . يمضـــى هذا المبدأ أبعد كثيرا مما يمضـــى قانون السـبب والنتيجة : ويعمل وفقا لمخطط مختلف .

يقول قانون السبب والنتيجة إن كل أثر يحدث فى حياتك له أسباب محددة ، يمكنك أن تربط فيما بينها . وعلى الجانب الآخر يقول مبدأ التزامن إن الأمور التي تقع فى حياتك ´ تتعلق بالســـبب .النتيجة علاقة مباشــرة : يحدث التزامن عندما تقع فى حياتك أحداث مترابطة ،ولا´يعتمد ترابطها هذا على الاتفاق العارض .لكن على المعنى . ولن تكون هناك صـــلة مباشــرة أو قابلة للتتبع ما بين الأحداث ، إنه بما تعنيه تلك الأحداث لما يتصل بأحد أهدافك .

إجازة في هاواي

تخيل أنك تنهض من نومك فى نهار أحد الأيام . وتتحدث إلى شـــريكك أو شـــريكتك في الحياة حول مدى الاسـتمتاع بقضــاء إجازة فى ´´ هاواي ´´ لكنك تعرف أنك لا تسـتطيع الإنفاق على أمر كهذا . كما أنك ´لا تستطيع التفرغ على أي حال . ورغم هذا فإن فكرة الذهاب إلى ´´ هاواي

´´ جذابة جدا بالنسبة إليك ، إنها تحفز عقلك . وتثير انفعالات الرغبة والإثارة بداخلك .

إن أى فكرة تنفعل بها . بما فى ذلك فكرة الذهاب إلى ´´ هاواي ´´ تمر من خلال عقلك الواعي إلى عقلك اللاواعي ، وهو مقر قانون التجاذب . .كنتيجة لهذا فإنك تبدأ فى إرســـال ذبذبات إيجابية . تشـرع بدورها في جذب الأشـخاص والملابسـات التى تسـهم فى تحويل هذه الفكرة إلى واقع . إنك تبدأ فى تنشيط مبدأ تزامن.

وتذهب إلى العمل فى ذلك اليوم وأنت هائم فى تخيل اليوم الذى ســترحل فيه إلى هاواي مع شـريك حياتك . وعلى نحو غير متوقع تماما يسـتدعيك رئيسـك بعد سـاعتين أو ثلاث ، ليخبرك بأنه نتيجة لقيامك بمهامك على خير وجه ولأن الشــركة تمر بأحد المواســم بطيئة العمل . فلن تكون هناك مشكلة إذا رغبت في أخذ أسبوع أو اثنين كإجازة
وفي حصـة تناول الغداء يخبرك أحد الأصـدقاء بشـأن وكالة سـفريات جديدة تقدم رحلات متكاملة إلى ´´ هاواي ´´ شـاملة الإقامة . وتذاكر الطيران ,الانتقالات البرية . وبسـعر عظيم حقا . وفى الواقع تجد مع صــديقك نشــرة الدعاية التي تقدم وصــفا تاما للجزيرة نفســها التى أردت زيارتها وللفندق الذى سيكون نموذجيا بالنسبة لك . والسـعر أقل من ألفى دولار لشـخصـين لمدة أسـبوع كامل في ´´ هاواي .

وعندما تعود إلى البيت فى الليلة نفســها تجد فى بريدك دفعة مردودة من ضــريبة الدخل . وهى زائدة عن الاسـتحقاق بشـكل غير متوقع وتبلغ _كما لعلك خمنت حوالى ألفين دولار ! لاحظ ما قد حدث .

لقد كان لديك فكرة صــافية ومحملة بالانفعال وهى أن تســافر مع شـريك حياتك فى رحلة إلى ´´ هاواى ´´ . وقد وقع فى هذا اليوم ثلاثة أحداث لا تربط بين كل منها أية صـــلة . لكنها تتعاون معا حتى تتمكن من تحقيق هدفك خلال أقل من يوم واحد .

ضع نفسك فى النطاق

سوف تبدأ هذ النوعية من الاحداث المتزامنة فى الحدوث لك بانتظام إذا ما وضعت نفسك فى النطاق الخاص بها ويتمثل ذلك فى الحالة العقلية التى تشعر بها وتؤدى إلى قصارى جهدك (أن تكون ´´ فى النطاق ´´ هو تعبير شائع لدى الأبطال الرياضيين) عندما تعمل على أن يكون عقلك منفعلا وأفكارك واضحة ، ورغباتك قوية : وتتعامل مع حياتك بتوجه من الثقة والتوقعات الايجابية فتحدث فى حياتك كل أنواع المفاجآت السارة والأحداث المتزامنة . وتعد العلاقة الوحيدة التى تربط بين تلك الأحداث هى المعنى الذى تمنحه لها من. خلال ما تعتنقه من أفكار .

ولكن للأسف ، إذا كانت أفكارك غامضة ، ومشوشة « ومتناقضة ، فلن تعمل هذه المبادئ لصالحك . وهذا الافتقار إلى الوضوح هو السبب الرئيسى الذى يجعل السواد الأعظم من الناس بؤساء وفاشلين . إن بداخلهم طاقات كامنة هائلة . لكنهم يخفقون فى الانتفاع بها لصالحهم على خير وجه , لأنهم لا يفهمون كيف يقومون بذلك .

الحصول على وظيفة أفضل

وإليك مثالا آخر على التزامن , وهو قصة حقيقية حيث كان أحد أصدقائي غير راض عن وظيفته , وقد تحدث مع زوجته عن مدى تحسن حالته إذا ما تمكن من الحصول على وظيفة أفضل فى مجال مختلف . وناقشا رغبته فى العمل بشركة أصغر , حيث توجد المزيد من الفرص فى دفع عائد وحوافز اعتمادا على الكفاءة ء وليس رواتب ثابتة لا تتزحزح والتى تضع حدودا على ما قد يكسبه .

فى الليلة التالية خرجا لتناول العشاء فى أحد المطاعم الفخمة . لكن المطعم كان مزدحما وفقدا

حجزهما ، وهكذا بدلا من الرجوع إلى البيت توجها إلى مطعم غير بعيد به مائدة شاغرة , والمائدة المجاورة لهما كان يجلس بها أحد أصـــدقائه الذين لم يرهم منذ فترة . كان هذا الصـــديق يتناول عشــاءه مع زوجته ورجل وامرأة آخرين . وكان الرجل رئيس إحدى الشــركات ســريعة النمو فى المدينة . وكان الزوجان الآخران قد تحدثا لتوهما حول مدى صـــعوبة العثور على أشـــخاص طموحين يسـعون وراء فرص الترقى أكثر مما يسـعون وراء الأمان ، وقد بدءوا يتجاذبون أطراف الحديث من مائدة إلى أخرى , وكان أول ما قاله صـديقي الشــاب هو أنه يبحث عن وظيفة بها قدر أكبر من فرص الترقى والتطور .

أعطاه رئيس الشركة بطاقة العمل الخاصـة به وطلب منه أن يتصـل به فى الأسبوع التالى , وقد اتصل وأخذ موعدا وأجرى ما يلزم من مقابلات عمل ، وحصل على الوظيفة . بعد ذلك بعام كان يجنى ضـعف ما كان يجنيه فيما سـبق . وانتقل هو وزوجته ليعيشـا فى منزل أفضـل , واشـتريا سيارة جديدة , وعاشا حياة أكثر رفاهة .

سيقول معظم الناس إن هذا كان مثالا على الحظ , لكنك الآن تعلم أنه كان مثالا علي التزامن . كان لدى هذا الشـــاب رؤية واضـــحة واثقة ومتفائلة بصـــدد ما يرغب فيه , وكنتيجة لذلك فقد استشـار سلسلة من القوى فى الكون , لم تكتف بإلغاء حجز فى مطعم لصـالح مطعم آخر , بل جعلته يجلس فى المائدة المجاورة تماما لمائدة الشخص المناسب , الذى لديه الفرصة المناسبة له فى هذه الفترة من حياته .

كان من الممكن لهذا الشـاب أن يبقي فى المنزل تلك الليلة : ليقرأ الجريدة ويشـاهد التلفاز . وفى هذه الحالة لم يكن سيحدث أى شئ فى الغالب . ومن ثم قد يخبر كل من حوله أنه قد سجن فى وظيفة مقززة للنفس لأنه سـيئ الحظ . لكنه صـنع حظه الحسـن باتخاذ خطوة ، تماما كما كان سيصـنع حظه السيئ بعدم اتخاذ أى خطوة على الإطلاق . وأنا وأنت نقوم بالأمر نفسـه يوميا . عند كل قرار نتخذه أو خطوة نخطوها .

قوة التفكير الاستراتيجي

يعد الوضـوح أحد العوامل الحاسـمة فى مسـألة الحظ . فكلما كنت واضـحا بشـأن ما تريد ، نلته بأسرع وقت ممكن . فعندما تكون واضحا وضوحا تاما بشأن أهدافك فإنك تنشط كل قواك العقلية لتعينك علي بلوغ تلك الأهداف ، وسينشأ لديك حس أكثر رهافة تجاه تلك الأنشطة المحددة التى تنخرط فيها لتسرع بك نحو أهدافك . وسيكون بوسعك اتخاذ قرارات أفضل وأسرع حول تخصيص وقتك ومواردك . ويصح هذا فى الحياة الشخصية والعملية على السواء .

وعلى سبيل المثال فإن العمل بمشروع له خطط إستراتيجية مكتوبة وواضحة سيكون أكثر نجاحا بما لا يقاس من مشـروع آخر يدار بالكاد من مقاعد المدراء . قد يقتضــى الأمر قدرا لا بأس به من الوقت لوضع خطة إستراتيجية . ربما ساعات عديدة أو حتى أيام عديدة ، ولكن ما إن تكتمل الخطة الإسـتراتيجية حتى تصبح مخططا عمليا وتفصيليا لمستقبل الشركة . مما يعطى الشـركة مســارا واضــحا لتتبعه , وعلامات قياسـية يمكن من خلالها قياس النجاح . كما تســمح الخطة الإسـتراتيجية للشـركة ولكل شـخص فيها بالتركيز على القيام بالأنشـطة ذات القيمة العليا والمهمة فحسب .

فى الشــركات التجارية يكون الهدف من التخطيط الاســتراتيجي هو زيادة عائد حق الملكية , أو العائد المالي على رأسـمال المسـتثمر فى المشـروع ، وحين تكون الخطة لإسـتراتيجية جيدة فإنها تتيح للعاملين بالشــركة التركيز على الأمور القليلة التي بمكن للشـــركة القيام بها لتحقيق أعلى العوائد من الأشخاص والموارد المستغلة فى المشروع .

وكفرد واحد سوف تصبح كذلك أكثر تركيزا وفعالية عندما تكون لديك خطة إستراتيجية شخصية . رغم أنك بدلا من أن تحاول زيادة عائد حق الملكية , سـيكون هدفك من التخطيط الاسـتراتيجى الشخصى هو زيادة عائد الطاقة الشخصية .

بالضبط كما أنه لدي الشركة رأسمال تستثمره ماليا فى أنشطة مشروعها ، فإنه لديك رأسمال إنسانى لتستثمره فى حياتك ، ورأسمالك الإنساني هو رأسمال عقلى وانفعال وبدنى , وهدفك أن تحصل على أعلي عائد ممكن لاستثمار نفسك فى العمل وفي حياتك الشخصية .

لا تكن مثل كولومبوس

يرغب الجميع فى أن يكونوا سعداء . لكننى توصلت إلى أننا إذا ما سبرنا أغوار الأمر بما يكفى فنجد أن كل شخص غير سعيد تقريبا ليس لديه أية أهداف حقيقية . ليس لدي الأشخاص البؤساء حس واضح بالمعنى والغاية فى حياتهم إنهم مثل كولومبوس الذى انطلق نحو عالم جديد دون أن يعرف إلى أين يتجه , حتى عندما وصل إلى ذلك العالم الجديد لم يعرف ذلك ، وعندما عاد إلى وطنه لم يعرف أنه كان هناك . وعلى هذا النحو يعيش الغالبية العظمى من الناس حياتهم بأكملها .

النجاح ليس حدثا عارضا

بدلا من ممارسة مبادئ السيطرة والتحديد الذاتي ، يعيش معظم الناس , دون وعى منهم وفقا لقانون المصادفة ويقول هذا القانون إن الفشل فى التخطيط معناه التخطيط للفشل .

ويعتقد من يعيشون وفقا لقانون المصادفة أن الحياة ما هى إلا سلسلة من الأحداث العشوائية والفوضوية : مثل رمي حجر النرد أو إدارة عجلة الحظ فى لعبة من ألعاب الملاهى . إنهم يصدقون ما يقال من قبيل : ´´ إن الأمر لا يتوقف على معارفك أو مهاراتك : بل يعتمد على علاقاتك وأقاربك ´´ ، ويقولون أيضا ´´ لا أحد يمكنه محاربة قوانين العالم .

إن الأشخاص الذين يعيشون وفقا لقانون المصادفة هم أولئك الذين يشترون أوراق اليانصيب ,

ويذهبون إلى صالات المقامرة . ويستثمرون فى مشاريع الثراء السريع ومشاريع لا يعرفون أي شيء عنها . إنهم ينشدون ضربة حظ على الدوام لكنهم لا يحصلون علي أى شيء كهذا ، وهم غالبا أكثر من يحسدون أولئك الناجحين في حياتهم وفقا لقانون الضبط والسيطرة أو لمبدأ التوجه نحو الهدف .

عوائد مختلفة للوظيفة نفسها

فى كل مجال من المجالات يوجد بعض الأشخاص الذين يعملون بالوظيفة نفسها تماما : لكنهم يجنون من العائد ما فو أقل جدا أو أكثر جدا من أشخاص آخرين . وإنه لأمر شائع بالنسبة لى أن ألتقى بشخصين يقومان ببيع نفس المنتج . تابعين للشركة نفسها ، وتحت نفس الظروف التنافسية . والزبائن أنفسهم : والسعر نفسه ، ولكن أحدهما يجنى عشرة أضعاف ما يجنيه الآخر . ولا يكاد يكون هناك أى اختلاف فيما بينهما سواء فى العمر ، أو التعليم ، أو التجربة , أو الذكاء , أو أى عامل آخر ، رغم أنه أحيانا ما يكون الشخص الأصغر سنا يربح أضعاف ما يربحه الشخص الآخر . لكن ما سبب ذلك ؟

إنك تعرف جزءا من الإجابة بالفعل , حيث يرجع هذا إلى أن الشخص الأكثر نجاحا يقوم بالعديد من الأمور الصغيرة من أجل زيادة !حتمالات نجاحه فى مجاله المحدد ، والشخص الأقل نجاحا يفوته القيام بهذه الأمور . فمثلما تحصد ما تقوم ببذره ، فإنك تخفق فى أن تحصد ما لم تبذر , وإذا لم تعط فلن تأخذ . وإذا لم تقم بالفعل فلن تحصل علي رد الفعل .

إن الأشخاص الذين يجنون أعلى الرواتب فى أمريكا فى كل المجالات لديهم جميعا بلا استثناء تقريبا خطط إستراتيجية شخصية : إنهم أشخاص موجهون قوة نحو الهدف . يعرفون ما يريدون على وجه التحديد : ولديهم خطط مكتوبة وجداول عمل تفصيلية ذات خطوات لإنجازها ، وهم يعملون عليها يوما بعد يوم وكلما كنت واضحا بشأن ما تريده وواثقا من قدرتك على إنجازه

فسـوف تنشـط قوانين الإيمان والتوقعات والتجاذب والتناظر والمعادل العقلى . وكلما كنت إيجابيا فإنك ستتمتع بعدة ظواهر مثل المفاجآت السارة والتزامن . وكلما زاد قدر وضوح رؤيتك أصبحت حياتك سلسلة متعاقبة من الأحداث والملابسات السعيدة التى تدفعك نحو مبتغاك وتدفع مبتغاك نحوك .

أمسك زمام حياتك

يعد مبدأ التحكم من عوامل الحظ الضرورية ، لقد استغرق هذا المبدأ سنوات من البحث النفسى . ويقول إن مشاعرك تكون إيجابية حول ذاتك بالدرجة نفسها التى تشعر بها بالتحكم فى حياتك الخاصة ، وتكون مشاعرك سلبية حول ذاتك بالدرجة نفسها التى تشعر بها بعدم التحكم فى حياتك ، أوبأنك لعبة بين أيدى عوامل خارجية أو أشخاص آخرين .

ثمة علاقة مباشرة فيما بين السعادة والأداء المتفوق من جانب وبين التحكم فى حياتك من جانب آخر . فكلما شعرت بالمسئولية والسيطرة على ما يحدث لك ، ارتفع ما تعايشه من طاقة شخصية . وكلما شعرت بأنك أنت المصمم الخاص لمصيرك وسيد قرارك , أصبحت أكثر سعادة وإيجابية وامتلاء بالطاقة وصاحب غاية .

أما إذا شعرت بأن حياتك تحت رحمة رئيسك فى العمل ، أو كشوف حساباتك وأموالك . أو صحتك ، أو علاقاتك ، أو ظروف تنشئتك ، أو أصولك العرقية , أو أى من العوامل الأخرى ، فستنتابك مشاعر الغضب والسلبية والتوتر ، وستشعر وكأنك ضحية بريئة لوضعك ، غير قادر على تغييره . وسوف تصب جام غضبك على الأشخاص الآخرين وتلومهم على مشاكلك . وسيتملكك الحنق تجاه الأشخاص الناجحين وستحسد أى شخص يقوم بمهامه وينجز أهدافه خيرا منك . ونتيجة لذلك سوف تهيئ نفسك للفشل لأنك ستجذب إلى حياتك المزيد والمزيد من الأشخاص والملابسات التى تعكس إطارك العقلى السلبى .

نقطة الإنطلاق نحو النجاح

إن نقطة الانطلاق نحو النجاح والسعادة بالنسبة إليك هى أن تمسك بزمام حياتك . إن الأمر الرائع فيما يتعلق بالأهداف أنها تمنحك إحساسا بالتحكم فى وجهة تغيير حياتك ، وتمنحك إحساسا بأنك تجلس فى مقعد القيادة وأنك تضع يديك على عجلة القيادة ، كما تجعلك الأهداف تشعر بأنك تمضى نحو ما تريده . كلما شعرت بالسيطرة علي كل جزء من حياتك أصبحت إيجابيا ومتفائلا بقدر أكبر ، وكلما أصبحت إيجابيا ومتفائلا نشطت جميع المبادئ والقوانين العقلية فى حياتك وزاد ما تقابله مما يبدو كحظ .

قوة المقصد

يعد قوة المقصد عاملا آخر من عوامل الحظ ,وكما قال ، " بنيامين دزرائيلى " : " إن سر النجاح هو دوام المقصد " .

إن جميع الأشخاص الناجحين لديهم قدرة على التركيز وتحديد المقصد . إذا وجدت شخصين لديهما نفس القدرات تقريبا , فإن الشخص الذى يرغب في بلوغ هدفه رغبة قصوى _ أى أقوى الاثنين مقصدا هو من سيكون أكثر نجاحا على الدوام , قرر ما تريده على وجه التعيين فى كل منحى من مناحى حياتك , ثم ركز قوة , مثل شعاع الليزر , على بلوغه وقرر أن تبقى على مسارك مهما لزم من وقت , وقرر مسبقا أنك لن تتخلى عن المحاولة .

ابدأ باللعبة الداخلية

عند تصميم خطتك الإستراتيجية الشخصية , ابدأ من الداخل واعمل باتجاه الخارج . انطلق من الجوهر الداخلى لكيانك , من قيمك وقناعاتك الداخلية . ومن ثم اعمل على تنظيم كل وجه من وجوه حياتك اليومية وأنشطتك ، بحيث يتلاءم سلوكك وتصرفاتك اليومية مع مبادئك الأساسية الموحدة .

فيما يتعلق بالأهداف ابدأ من نفسك ، فما هى قيمك ؟ وما الذى تؤمن به ؟ ما الذى تؤيده ؟ وبنفس الأهمية ما الذى تقف ضده ؟

هل تؤمن بقيم الاستقامة , والإخلاص , والبذل ، والتعاطف ، والاهتمام ، والحب , والتسامح , والحقيقة ؟ هل تؤمن بقيم الشرف ، والكرامة الشخصية ، والإبداع , والحرية . والتعبير عن الذات ؟ هل تؤمن بقيم الصداقة ، وضبط النفس ، والعمل . وتطور الذات والنجاح ؟ ماهى قيمك ؟

تعتبر قدرتك على طرح تلك الأسئلة وتقديم إجابات خاصة بك عنها هى نقطة الانطلاق نحو بلوغ أقصى حدود الإنجاز والسمو الشخصى . وتلك الإجابات لا غنى عنها لتحرير إمكاناتك كاملة ، ومن أجل التحديد القاطع لما تنشده فى حياتك فحين تعرف من أنت حقا بداخلك ، عندئذ فقط بوسعك أن تقرر ما الذى تنشده حقا بخارجك .

إنك بحاجة إلى ما يقرب من قيمتين إلى خمس قيم جوهرية لكى تتحلى بشخصية خاصة وحياة بديعة . ويمكنك فيما بعد أن تضيف قيما أخرى , لكنها كافية من أجل وضع خطة إستراتيجية شخصية . وما إن تنتقى قيمك الجوهرية فإنه ينبغى عليك أن تنظمها وفقا لأهميتها . فما هي أهمها بالنسبة إليك ؟ وما التالى لها ؟ وما الثالث ؟ وهكذا .

كيف يمكنك أن تضع يدك على قيمك الحقيقية ؟ أمر بسيط , إنك تعبر عن قيمك دائما فى أفعالك عن طريق النظر إلى ما تقوم به . فإنك تكشف لنفسك وللآخرين ما تؤمن به حق الإيمان

، وعلى وجه الخصـــوص عندما تكون تحت الضـــغط . فمتى اضـــطررت للاختيار بين القيام بأمرين ستختار على الدوام الفعل الذى يتلاءم مع قيمك الغالبة عليك فى تلك اللحظة .

وإذا ما قال أحدهم : ´´ إن عائلتى هى أهم قيمة فى حياتى ´´ ، فإنه هذا يعنى أنه إذا ما اضطر للاختيار فإنه سـيختار عائلته على الدوام , وإذا ما قال شـخص آخر إن السـلامة الصـحية هى قيمته الأساسية فإنه سيتصرف طيلة الوقت بحيث يحفظ الصحة والسلامة البدنية له ولمن يهتم بأمرهم .

ولكن تذكر أن مسـألة القيم لا يحسـمها ما تقوله : أو تتمناه أو تأمله أو تنويه أو تخطط للقيام به أو تزمع أن تكون عليه فى أحد الأيام . إن ما تفعله فقط فو ما له الاعتبار . إن أفعالك تصـــرح لك ولكل من حولك بشـأن حقيقة شـخصـيتك . يصـح هذا المبدأ فى الحياة العملية التجارية وفى الحياة السياسية كما يصح على الحياة .الشخصية للمرء وعلى علاقاته .

ما هى رؤيتك لمسقبلك ؟

بعد أن تحدد قيمك . انتقل نحو وضـع رؤيتك الشـخصـية . ورؤيتك هى صـورة حياتك المثالية التى تنشد تحقيقها فى وقت ما بالمستقبل . إنك تضـع رؤيتك الخاصـة بك ، بعائلتك . بمسيرتك المهنية أو مشـروعك التجارى ، تفعل ذلك متخيلا أنه ما من مقيدات أو حدود أمامك من أى نوع .

يختلف القادة عن الأشـخاص العاديين فى أن لديهم رؤية لما يريدون تحقيقا من مكانة خلال حياتهم , وأيضـا فإن لديهم رؤية واضـحة لما سـيكون عليه الأمر عندما يبلغون مسـعاهم . إن وضـع رؤية شـائقة ودامغة لتقبلك هى إحدى أهم الخطوات التى عليك اتخاذها لتحقيق هذا المستقبل .

قم على سبيل التدريب بتخيل أن بحوزتك عشرة ملايين دولار نقدا ومعفاة من الضرائب , ربحتها فى مسابقة أو آلت إليك كميراث من أحد الأقارب البعيدين ما الذى ستفعله بشكل مختلف ؟ كيف ستصمم حياة تبلغ حد الكمال ؟ وتخيل أنك إذا ما كنت واضحا فيما يتصل بمظهر ونوعية هذه الحياة المستقبلية المثالية ، فلسوف تكون مضمونة بالنسبة لك , مع إرشاد هذه الرؤية لك ، فكر عندئذ فيما يمكنك القيام به كل يوم حتى تجعلها واقعا حيا .

لدى القادة رؤاهم

إن إحدى سـمات الرواد فى كل مجال فى أن لديهم رؤية لمسـتقبل مثالى وشـاق خاص بهم , وبأسرهم ، و بمنظماتهم أو شركاتهم , إنهم يسمحون لأنفسهم بالأحلام ، يصنعون صورة لما هو

ممكن بدلا من أن يصــبحوا ســجناء ما هو متاح فى اللحظة الحاضــرة , وقد كتب ذات مرة ´´ جورج برنارد شو ´´ الكاتب المسرحى الإنجليزى الشهير يقول : ´´ ينظر معظم الرجال إلى العالم ويتساءلون : ´´ لماذا ؟ وأنا أنظر إلى العالم وأتساءل : ´´ ولم لا ؟

هناك آلاف الرجال والنســاء فى جميع أنحاء أمريكا الذين ارتفعوا إلى قمم ســامية بعد أن بدءوا بدايات متواضـــعة : والعديدون منهم وفدوا من بلاد أجنبية وبدءوا من الصـــفر تقريبا : دون أن يكون بين أيديهم أى شـــيء إلا الأحلام , لكنهم آمنوا أن بوســعهم تحقيق أحلامهم : لأنهم آمنوا بأنفســهم إيمانا قويا , وكانوا مهيئين للقيام بأى شـــيء مادام ضــروريا لبلوغ أحلامهم , وقد قاموا بتنشـيط كل القوانين والمبادئ العقلية التى تحدثنا بصـددها ، وفى غضـون سـنين قليلة كان كل شخص يحيط بهم يتحدث عن مدى حظهم فى بلوغ النجاح .

قم بصياغة بيان مهامك

ما إن تكون رؤية خاصـة بمسـتقبلك المثالي حتى يمكنك أن تبدأ فى كتابة بيان مهمة خاصـة بك . ومهمتك تختلف عن رؤيتك , ففى حين تكون رؤيتك صــورة مثالية لحال مسـتقبلك المنشــود , تكون مهامك بيانا على نمط الشـخص الذى ترغب فى أن تكونه فى وقت ما مسـتقبلا . يصـف بيان مهمتك الطريقة التى تريد أن تجعل حياتك مختلفة بها ، وحياة الآخرين كذلك .

عندما سـئل ´´ ألبرت آينشـتاين ´´ عن مقصـد الحياة الإنسـانية , أجاب : " ولم لا يكون خدمة الآخرين . أى مقصد آخر قد يكون هناك ؟ " .

كما يعبر بيان مهامك أيضـا كيف تود أن يصـفك الآخرون مسـتقبلا . يقترح´´ سـتيفن كوفى ´´ أن يكتب المرء بيان مهامه كما لو أنـه يكتب خبر نعيه , حدد مهمتك على النحو الذى تود أن تذكر به , كما تحب أن يصفك صديق مخلص فى حفل تأبينك .

يعمل بيان مهامك الشخصى كمرشد لسلوكياتك تجاه الآخرين على مدار حياتك . إنه تعبير عن قيمك ولكن فى حالة تجسدها على أرض الواقع العملى . فإذا كانت الأمانة مثلا هى إحدى قيمك فستكون مهمتك فيما يتعلق بالأمانة ´´ أن أكون على أمانة تامة مع نفسى ومع الآخرين فى كل موقف , مهما تكلف الأمر وسأفى بعهدى على الدوام , وأكون محل ثقة على الإطلاق فى جميع الظروف ´´ .

كما أنك بحاجة إلى بيان مهام خاص بعملك . من أجل مشروعك الخاص أو طريقك المهنى . على أن يكون متسقا مع بيان مهامك الشخصية , ولكن أكثر تحديدا بطرق معينة , فلابد لهذا البيان أن يكون قابلا للقياس وقابلا للإنجاز . يتعين عليك أن تكون قادرا على إتمام مهمتك العملية . وكأنها مهمة عسكرية ، ثم تعود للوطن .

فعلى سبيل المثال فى وقت ما كان بيان المهمة الخاص بشركة ´´ AT & T ´´ هو : " وضع هاتف فى متناول كل شخص فى أمريكا ´´ وقد استلزم الأمر ثمانين عاما من الشركة لبلوغ هذا الهدف . وقد أرشد هذا البيان للمهمة أنشطة واحدة من أنجح شركات العالم نحو ما يقرب من القرن . ومع ذلك فما إن تم بلوغ الهدف حتى أصبحت شركة ´´ AT & T ´´ فى حاجة إلى مهمة جديدة وهو ما أخفقوا في صياغته ، فبدأت الشركة فى التعثر منذ ذلك الوقت .

وقد تكون مهمتك الخاصة بمجال العمل شيئا من قبيل : ´´ أن أكون رجل مبيعات محترفا بارزا , من بين أفضل 10 % من المشتغلين فى مجالى . وأن أقدم أفضل خدمة من حيث الجودة والكمية , وأكفل الثقة والاعتماد على والأمانة فى تعاملاتى مع كل عميل ، وثمرة ذلك أجنى ما يزيد على 50000 دولار سنويا ´´.

بيان المهمة هذا يحدد مستوى الدخل الذى تنشد التوصل إليه فى مجال ونوعية العمل التى تسعى للارتفاع بها لهذا المستوى . وكذلك كيفية قياس إذا ما حققت هدفك أم لا .

مركب الاثنين فى واحد

الأمر الرائع فى أن يكون المرء رؤية وبيان مهام هو أنه من خلال التفكير بشأنهما : ومراجعتهما من وقت إلى آخر , فإنه ينشط ويدفع كل القوانين العقلية على العمل فى حياته . ويبدأ عمليا فى أن يصير نمط الشخص الذى قد تخيله , وفى خلق المستقبل المثالي الذى يحلم به , والاضطلاع بمسئولية صياغة شخصيته ومصيره .

وتذكر أنك تصير إلى ما تفكر بشأنه معظم الوقت , فحينما تفكر فى نفسك باستمرار كإنسان

فائق وممتاز امتيازا مطلقا , فســتنتهى مع الوقت إلى أن تصــبح قريبا جدا من ذلك الشــخص الممتاز الذى تخيلته . وحينما تفكر في مســتقبلك المثالى فلســوف تجذب إلى حياتك كل شــيء تحتاجه لكى تجعله واقعا حقيقيا .

نيران الرغبة

بوســعك تغذية احتمالات تحقيقك للنجاح الكبير عن طريق إذكاء شــدة رغبتك فى الهدف . إن القيد الوحيد علي ما يمكنك أن تنجزه هو مدى ضعف رغبتك فيه . تصوغ رغبتك مصيرك : فما يحدد مدى قوة مقصدك هو نيران الرغبة . وحين تشتعل بداخلك الرغبة فى تحقيق هدف من أى نوع فســـتعمل هذه الرغبة على جذبك وقيادتك باتجاهها . فالرغبة هى الوقود الذى يغذى أتون الطموح , وهى طاقة شــخصــيتك . والســبب الرئيســى لأن ينجز الأشــخاص كبار الأمور هو انفعالهم بشأن ما ينشدون ، ويصبح من غير الممكن كبح جماحهم أو رد طموحهم .

تنبع الرغبة من أعماقك الداخلية ، وتضــرب بجذورها فى عمق شــخصــيتك وقيمك الحقيقية . والوسيلة الوحيدة التى يمكن بها لرغبتك أن تشتعل وتشتد نحو هدف ما سواء كان شخصيا أو غير ذلك ، هي أن يعبر هذا الهدف عن قيمك الحقة . ويتلاءم مع رؤيتك للشخص الذى تود أن تكون عليه فى حياتك .

أكتب قائمة بأحلامك

إليك تدريبا رائعا لكى تقوم به : تناول صفحة من الورق وابدأ فى كتابة قائمة بأحلامك الشخصية . اسمح لعقلك بأن يتجول دون قيد ، تخيل أنه ما من حدود أو عقبات أمامك . تخيل أن بحوزتك

كل ما تحتاج إليه من وقت : وأموال ، وموارد ، وذكاء , وتعليم ، وخبرة ، وصـــلات بالعالم الخارجي . تخيل أن بمقدورك أن تكون ، وأن تمتلك ، وأن تفعل أى شيء تريده , وقم بكتابة كل شيء قد ترغب فيه طوال حياتك إذا لم يكن أمامك أية حواجز أو عقبات من أى نوع كان .

تأكد من أن تقرر ما ترغبه حقا قبل أن تقرر ما هو ممكن الحدوث . إياك والسقوط في فخ إقامة الحدود والحواجز حول نفسك مقدما من خلال التفكير فى كل الأسباب التى تجعل أحلامك غير ممكنة . قبل حتى أن تكتبها . ضع كلمة ممكن جانبا لبعض الوقت . واسمح لنفسك بأن تحلم وكفى .

أكتب قائمة بأهدافك

بعد أن تنتهى من صياغة قائمة أحلامك تناول صفحة أخرى من الورق واكتب تاريخ اليوم أعلى الصفحة . ثم اكتب قائمة بعشرة أهداف على الأقل ترغب في إنجازها خلال الإثنى عشر شهرا التالية . ويعد هذا أكثر تدريبات إنجاز الأهداف قوة وفعالية . إنه بسـيط ومثمر وكل ما يتطلبه هو ورقة بيضاء وقلم وبضع دقائق من وقتك .

97% من الأشخاص الناضجين ليس لديهم أية أهداف مكتوبة وعندما تكتب قائمة بعشرة أهداف ترغب فى إنجازها خلال عامك القادم فإنك تنتقل إلى نسبة ال3% من أفضل الأشخاص الذين يعيشون ويعملون فى يومنا هذا . إنك تنتسب إلى الصفوة من خلال التدريب البسيط المتمثل فى وضع أهدافك على الورق .

وكم سيكون من المثير للنفس أنك بعد أن تضع قائمة بأهدافك العشرة فإنك تواريها في أي مكان بحيث لا يمكنك العثور عليها إلا بعد مرور العام , وقد تتغير حياتك بكاملها . وفى نهاية الاثنى عشر شهرا عندما تفض هذا الورقة ستصيبك الدهشة لاكتشافك أن ثمانية من عشرة أهداف قد

تحققت بأكثر الطرق طرافة .

ســتلحظ وقوع أحداث عجيبة من باب التزامن والمفاجآت الســارة تكمن وراء إنجاز كل هدف من أهدافك . ولسـوف ترى خيطا متصــلا من الأحداث التى لم تتنبأ بها أو تخطط لها . لكن النقطة الجوهرية فى هذا : سـوف تنجز ثمانية أهداف من عشـرة بطريقة لم تتخيلها قط . وكل ما يكلفك إياه هذا التدريب العملي من حياتك هو صفحة من ورق وقلم وحوالي عشر دقائق .

وسيلة مجربة لتغيير الحياة

لقد أعطيت هذا التدريب لعشرات الآلاف من الأشخاص فى جميع أنحاء العالم . ولم يعد أحدهم إلى قائلا : إن هذا التدريب لم يجد نفعا معه . بل إن أشـخاصــا عديدين فى الواقع صــرحوا بأن حياتهم بكاملها قد تغيرت بعد أدائهم لهذا التدريب , وفى بعض الأحيان فى وقت قصــير لا يزيد على ثلاثين يوما ولسـوف تصـبح أكثر نجاحا مما أنت عليه بالفعل وسـوف تصـبح ثمار أعمالك أسرع نضجا وأعظم قدرا عندما تكتب تلك الأهداف العشرة .

منذ وقت غير بعيد كنت ألقى كلمة فى غرفة مكتظة بالمدراء الماليين التنفيذيين . وخلال جلسة الصباح أوصيتهم بأن يكتب كل منهم عشرة أهداف تخصهم قبل انقضاء اليوم . وعند بداية جلسة بعد الظهر سألتهم كم منهم قد كتبوا بالفعل أهدافهم . وبحلول وقت الغداء كان 60% من إجمالى الحاضرين كان قد قاموا بذلك . ومع نهاية اليوم أكثر من 50% منهم كانوا أنجزوا ذلك . وأنا على ثقة من أنهم جميعا دون استثناء قد أتموا كتابة قوائم أهدافهم قبل الخلود للنوم تلك الليلة .

وعلى مدار الشهور الاثنى عشر التالية انطلق هؤلاء الأشخاص ليحطموا كل الأرقام القياسية فى مجال المبيعات بشـركاتهم , وأصــبحوا بعض أعلى محققى الأرباح فى عالم الصــناعة . ومازالوا

يتحدثون عن هذا التدريب ويعيدون كتابة أهدافهم كل عام . إنهم يعتبرون كتابة الهدف هى سلاحهم السرى , ويمكنه أن يكون سلاحك السرى أنت أيضا .

حدد مقصدك الأساسى

بعد أن يصبح لديك قائمة بعشرة أهداف تأملها , اطرح على نفسك سؤال " أى هداف هذه القائمة سيكون له أعظم أثر إيجابي على حياتى إذا ما أنجزته ".

أيا كان هذا الهدف فقم بتدوينه أعلى صفحة أخرى من الورق . يصبح هذا الهدف الآن مقصدك الأساسي للمستقبل القريب ، والهدف الذى تفكر فيه وتعمل من أجله معظم الوقت , ليصبح المبدأ المركزى المنظم لأنشطتك .

إن درجة إلحاح ودفة الهدف تمكنك من تحديد أفضل أولوياتك , وأن تتخذ قرارات أفضل ، والقيام بقدر أكبر من تلك الأمور التى تعينك على بلوغ هدفك . فعن طريق صياغة أهدافك العشرة ، يمكنك أن تنتقى أكثر أهدافك أهمية , وأن تقرر اعتباره مقصدك المحدد الأساسى ، وتنتقل بهذا إلى نسبة الواحد بالمائة لأفضل الأشخاص الناضجين فى مجتمعك .

تحت الهدف الذى دونته أعلى الصفحة ، قم بكتابة كل فعل من المحتمل أن تفكر به مما يمكنك القيام به الآن أو مستقبلا ومن شأنه أن يعينك على بلوغ هدفك .

إن لهذا التدريب درجة من الأهمية , وكلما كتبت المزيد من الخطوات المختلفة التى تعتقد أن بإمكانك اتخاذها لعاونتك على بلوغ هدفك ، زادت درجة وضوح الرؤية أمامك ، وسيزداد اقتناعك بأن هدفك من الممكن الوصـــول إليه , وســتصـــبح أكثر ثقة وتحديدا وأكثر لهفة لأن تشــرع فى السعي وتستمر فيه بعد أن يصبح تحت يدك قائمة بالأنشطة العملية لتقوم بها .

عندما تدون هدفك لأول الأمر قد تخامرك الشــــكوك والريبة , فعلى الرغم من أنك تأمل وتتمنى هذا الهدف , لكنك ربما تتشــكك أو حتى تنتقد قدرتك على بلوغه . ولكنك حين تشــرع فى تحديد الخطوات اللازمة والتى تحتاج لاتخاذها بداية من هذا اليوم نفسه ستبدأ فى رؤية هدفك فى ضوء جديد ومختلف كلية .

كلما اتســـمت خطتك لبلوغ هدفك بالتفصـــيل الدقيق بدت قابلة للإنجاز بقدر أعلى . عن طريق تدوينك لأهدافك وخططك فإنك تغرســـها عميقا فى تربة عقلك اللاواعي . ويزداد إيمانك بأن من الممكن لك إنجازها 0 وتبدأ فى جذب كل من لأفكار . والأشـــخاص : والموارد التى تعينك علي تحقيق أهدافك وخططك .

<u>نفذ خطتك</u>

ما إن تصـبح أمامك قائمة بالأنشـطة , فاختر أحدها على الأقل وقم بها فورا . ومنذ اللحظة التى ستتخذ فيها خطوة من خطوات قائمتك ستبدأ فى الإحساس بالتقدم . وسوف يحفزك هذا الإحساس بالتقدم لاتخاذ خطوات إضــافية أخرى . وسـوف تمر بمواقف توضــح نماذج للتزامن فيما يقع لك

من أحداث وملابسات محيطة . وسوف تستشعر المزيد من السيطرة على شئون حياتك .

عن طريق كتابة هدفك والتخطيط له والسعي نحوه ستحفز لحاءك الشبكي وستصبح أكثر وعيا بالأشــخاص والاحتمالات المحيطة بك التى تســاعدك على بلوغ هدفك . وســوف تتحلي بطاقة أعلى من التركيز ، وستصبح أكثر وضوحا وإيجابية وستبدأ فى صنع مستقبلك الخاص وكل ما يتطلبه هذا هو صفحة من الورق وبضع دقائق من وقتك .

يطرح الفائزون الأسئلة الصائبة

إليك أحد الفروق الأساسية ما بين الفائزين والخاسرين . يسمع الخاسر بأمر هذا التدريب المتمثل فى تدوين عشرة أهداف واختيار هدف منها ثم السعي إليه يوما بعد يوم , لكنه يسأل : ´´ وماذا إذا لم يأت هذا بنتيجة ؟ لكن هذا هو السؤال الخطأ . والسؤال الصائب الذي يطرحه الفائز دائما هو : ´´ ماذا إذا أتى هذا بنتيجة ؟

إذا لم يأت بنتيجة : فإن كل ما كلفك الأمر هو صفحة من الورق وبضع دقائق من وقتك . بينما إذا أتت طريقة الأهداف العشـــرة بثمارها فســـوف تتغير حياتك إلى الأبد . وبالطبع إذا لم يأت التدريب بنتيجة ســتكون واحدا من بعض الأشــخاص من بين الآلاف التى لا تحصــى ولم ينجح معهم هذا التدريب . وفى الحقيقة فإنه يتعين عليك غالبا أن تكون شــخصـــا يتســم بالقدرة على التصميم حتى يمكنك إبطال مفعول هذا التدريب , رغم أنفك .

لكنه يأتى بثماره فى الحقيقة , وبأسرع مما تتخيل . امنحه الفرصة ثم اكتشف .

المعجزات تتحقق

حضر مستشار مالي ندوتي في مدينة " فيونيكس " بولاية " أريزونا " فى صباح أحد أيام السبت ، ثم طار عائدا إلى " هيوستن " فيما بعد ظهيرة اليوم نفسه . وهاتفنى يوم الخميس التالي بمكتبي وتحدث إلى سكرتيرتي , ثم كتب إلى رسالة مفصلة ليخبرني بما حدث معه بعد أن غادر الندوة ، وإليك ما حدث له :

قال إنه كان قد سمع حول أهمية الأهداف مرارا . لكنه كان يتغاضى عن تدوينها كتابيا إلى أن قرر ، بناء على توصيتي _ أن يدون عشرة أهداف للاثنى عشر شهرا التالية . وهو ما قام به خلال رحلة الطائرة التى أقلته فى فترة ما بعد ظهيرة يوم السبت ذلك , وقال إنه بحلول الساعة السابعة مساء من يوم الأحد : أى أقل من 24 ساعة ، كان قد أتم إنجاز خمسة أهداف من الأهداف العشرة للعام التى وضعها لنفسه , وكانت تلك الأهداف تنقسم إلى أهداف مالية وأهداف عائلية .

وهكذا قام على الفور بتدوين خمسة أهداف إضافية أخرى بحيث أصبح أمامه قائمة بعشرة أهداف ليبدأها مع مطلع الأسبوع . ومع حلول الساعة الخامسة مساء من يوم الخميس اتصل بمكتبى . أى بعدها بأربعة أيام ، كان قد أتم إنجاز خمسة أهداف أخرى من قائمة أهدافه العشرة .

قال فى خطابه : ´´ يمكننى أن أقول بمنتهى الأمانة إننى قد أنجزت فى ستة أيام من الأهداف الواضحة والمكتوبة ما يفوق ما توقعت أن أنجزه فى عام كامل . إننى ببساطة مذهول ! " .

إن تحمت يدى ملفا كاملا للرسائل التى وردت إلى من أشخاص كتبوا ليخبروني بقصص مشابهة . لكننى لم أذهب إلى ندوة وأخبرني أحد حاضريها بتجربة مماثلة لهذه أبدا . إن بإمكاني إعداد برنامج صوتي كامل أو وضع كتاب اعتمادا على قصص هؤلاء الأشخاص الذين عادوا إلى بيوتهم ودونوا أهدافهم العشرة كتابيا . ووضعوا خططا لإنجازها . ثم انهمكوا بذلك . وكنتيجة

لهذا أضحت حياتهم بكاملها مختلفة .

مبدأ " زيادة السرعة "

بعد أن تدون أهدافك كتابة , هناك سلسلة من الرسائل العقلية الفعالة بوسعك استخدامها لتتحرك بسرعة أكبر نحو بلوغ أهدافك , ولتحرك أهدافك نحوك بسرعة أكبر . ويعد مبدأ ´´ زيادة السرعة ´´ من عوامل الحظ الفعالة التى يمكنك اســـتخدامها لبلوغ هدفك ، ويقول هذا المبدأ إنه أيا كان الشيء الذى تسعي نحوه فإنه يسعى نحوك كذلك : فالمثيل يجذب مثيله . وعلي نحو ما يعد هذا المبدأ تنويعا على قانون التجاذب , مع اختلاف مهم .

حين تحدد هدفا كبيرا جديدا وتبدأ فى الســـعى نحو تحقيقه , غالبا ما يأخذ تقدمك فى التباطؤ ، وقد يصـــيبك الإحباط وتفكر فى التخلى عنه , وكلما كان هدفك كبيرا بدا طريقه أطول , وقد يتوجب عليك أن تعمل من أجله لوقت طويل أن ترى أى تقدم على الاطلاق , ولكن ما هذا كله إلا جزء من عملية التوصل إلى الهدف .

إن قاعدة 20 / 80 تساعد على تفسير مبدأ ´´ زيادة السرعة ´´ ، ففى خلال ال 80% الأولى من الوقت الذى تســـعى فيه لهدفك لن تغطى أكثر من حوالى 20 % من الطريق إليه . وعلى الرغم من ذلك فإذا تحليت بالإصرار ورفضت الاستسلام ، فسوف تنجز نسبة ال 80% من هدفك خلال نسبة ال 20% الأخيرة من الوقت الذى تقضيه فى العمل عليه .

ينهمك بعض الأشـخاص فى العمل لأسـابيع وشـهور , بل ولسـنوات سـعيا نحو أحد الأهداف الكبرى دون تحقيق إلا قدر ضئيل من التقدم . وغالبا ما يفتقدون حماستهم ويتخلون عن المحاولة . وما لا يدركونه أنهم قد أنجزوا كل العمل التمهيدى اللازم وكانوا فى الغالب قد وصلوا إلى نقطة الانطلاق نحو النجاح . كانوا على وشـك بلوغ السـرعة التى يتمنونها نحو أهدافهم وكذلك بدأت

أهدافهم التحرك نحوهم بأقصى سرعة .

يبدو أن مبدأ زيادة السرعة ينطبق على كل هدف كبير تحدده لنفسك . وعلى ذلك يتوجب عليك أن تقرر مقدما أنك لن تتراجع أبدا عن السعي نحو هدفك , وهذا القرار هو عامل الحظ الأكثر فعالية من بين جميع العوامل الأخرى .

أصنع بطاقات لكل هدف من أهدافك

إليك تدريب آخر فعالا يمكنك ممارسته للتعجيل من بلوغك لأهدافك . اكتب كل هدف من أهدافك على بطاقات مرتبة أبجديا بحجم 3 بوصات × هـ بوصات بحيث يكون لكل هدف بطاقة . اكتب كل هدف فى صيغة عبارة محفزة جازمة بضمير المتكلم وفى زمن المضارع . وتشبه هذه الطريقة الصعود إلى آلة تعمل على زيادة سرعة إيقاع حياتك .

على سبيل المثال يمكنك كتابة أهدافك مثل : " أن يكون وزنى 165 رطلا " أو ´´ أن أجنى 50 ألف دولار سنويا " أو " أن أتحدث اللغة الأسبانية بطلاقة " . اكتب أهدافك بخط كبير على بطاقات مرتبة أبجديا بحجم 3 بوصات × هـ بوصات , وعلقها فى المكان المحيط بك .

كل صباح عندما تنهض من نومك قم بقراءة بطاقات الأهداف مرة بعد أخرى ، وافعل الأمر نفسه قبل أن تخلد إلى النوم . وخلال قراءتك قم بتخيل تلك الأهداف وتمثلها بصريا كما لو أنها قد تحققت بالفعل . واصنع صورة ذهنية شائقة لأهدافك وكأنها حقيقة واقعة . وانظر إليها نظرة واضحة وحية بقدر استطاعتك .

وإليك طريقة لمضاعفة أثر التدريب : أرفق الصورة الذهنية لهدفك بالشعور أو الانفعال نفسه الذى سينتابك عند بلوغك له . فإذا ما كنت تفكر فى تلك السيارة البديعة التى ترغب فى قيادتها

, تخيل شعور السرور والسعادة التى ستغمرك عندما تقودها على الطريق .

يستعين الكثير من رجال المبيعات بهذا التدريب ليتمثلوا بصريا أن يصلوا إلى قمة رجال المبيعات فى شركتهم , أو أن يربحوا أعلى جائزة فى المؤتمر القومى للمبيعات . إنهم يتخيلون أنسفهم وهم يتقدمون نحو المنصة ليتسلموا الجائزة من الرئيس , ويسمعون تصفيق الجمهور ، وينتابهم شعور من الفخر والرضا في داخلهم بالضبط كما سينتابهم نفس الشعور عند حصولهم على الجائزة . وشيئا فشيئا يصل هؤلاء الأشخاص إلى أفضل أداء فى مؤسساتهم .

أحد أهم مبادئ النجاح على الإطلاق فى خلق مســـتقبلك الخاص هو قوة التركيز . ويقول هذا المبدأ : إن ما تفيض فى الحديث عنه ينمو ويزيد حتى يملأ عالمك .

بقدر ما تتحدث عن هدفك المنشود , وتفكر فيه : وتتخيله بصريا وتنفعل به , بقدر ما سيعمل عقلك على جذب هذا الهدف نحوك , ودفعك أنت نحوه . إن أى شـــيء تحتفظ به فى عقلك بصورة مستمرة ستحققه . إن مقدرتك على تركيز عقلك دون أن يتشتت على هدف أساسى تزيد من حدة كل قواك العقلية , ومن إبداعك ، وتحرر طاقتك من أجل بلوغ الهدف .

كلما كنت واضــحا فى تحديد هدفك نشــطت بهذا كل قواك العقلية . إنك تخلق مجالا حيويا من الطاقة فيما حولك تنتج عنه أمور رائعة ستقع لك : وستجذب إليك فرصا واحتمالات مدهشة وهو ما يصفه الآخرون بالحظ .

وحقيقة أنك تقرأ هذا الكتاب تعنى أنك قد انضـممت بالفعل إلى نسـبة العشـرة بالمائة الخاصـة بالقمة , أو ربما نسـبة الخمسـة بالمائة ممن يعيشـون فى يومنا هذا : إنك من بين من يسـمون بالعشرة الأكثر موهبة . إنك واحد من الصفوة .

وحقيقة أنك قد وصلت إلى هذا الحد من هذا الكتاب تعنى وصولك إلى طبقة خاصة ، دون أن يعينك أحد تقريبا . لقد دخلت إلى دائرة الفائزين ، بصرف النظر عن الموضع الذى تشغله فى حياتك أو كم المال الذى تجنيه حاليا . فالأهم هو الوضع الذى تسعى إليه .

إن الالتزام الذى تتعهد به بشـأن حياتك ومسـتقبلك عن طريق تحديدك لقيمك ورؤيتك ومهمتك وأهدافك . لهو أفضل مؤشر توجيه على الموضع الذي تسعى نحوه فى الأعوام المقبلة . فإذا ما واصلت المضى فى الاتجاه نفسه الذى تسعى إليه الآن . فستحقق أمورا فائقة وما من شـيء يمكنه أن يعوقك . وسرعان ما ستصبح واحدا من أفضل الناس حظا فى عالمك الشخصى .

الأنشطة العملية

1. استرجع بعض نجاحاتك ولاحظ الأمثلة التى وقعت لك فيما مضى على المفاجآت السارة والتزامنات . كيف يمكنك السعى لكى تتكرر من جديد ؟
2. كون رؤيتك حول مسـتقبلك المثالى ونمط معيشـتك المثالى ، فإذا ما أصـبحت حياتك مثالية من جميع النواحى : فكيف سيكون عليه الأمر ؟
3. اجلس ودون قائمة بأحلامك الشخصية . تخيل أن بحوزتك كل الوقت والنقود والقدرة فى العالم . ما الذى ترغبه حقاً ؟
4. اكتب قائمة من عشرة أهداف تود أن تنجزها فى غضون عام أو اثنين , اكتب الأهداف فى صيغة الحاضر ، كما لو أنك تنجز هذه الأهداف بالفعل .

5. اختر هدفا سيكون له أعظم الأثر الإيجابى على حياتك إذا ما حققته واجعل منه مقصدك الأساسى وفكر بشأنه طيلة الوقت .
6. ضـــع خطة لتحقيق هدفك الكبير . وزود الخطة بمواعيد محددة لإنجاز ســـواء مواعيد رئيسية أو فرعية . جنبا إلى جنب مقاييس ضابطة وأولويات عمل .

7. اتخذ خطوة نحو هدفك على الفور , قم بأمر ما كل يوم سعيا باتجاهه واتخذ قرارا بأنك لن تتسلم لليأس أبدا أو تكف عن السعى .

4

المبدأ الثالث : المعرفة قوة

´´ إن الخير كله فى رجل أوتى الحكمة وحسن الفهم ، فهو أكثر نفعا من الذهب والفضة , وأثمن من الأحجار الكريمة ، بل إن قيمته لا تقدر بثمن ´´ .

– قول مأثور

هناك سباق فى حياتنا اليوم وأنت داخل هذا السباق , والسؤال الوحيد هو ما إذا كنت ستفوز أم ستخسر , ويتوقف هذا بدرجة كبيرة عليك . كما تعد إحدى المزايا التى لديك هى أن الغالبية العظمى من الناس غير منتبهين ولكنهم داخل سباق , إنهم ببساطة يتجولون وكأنهم فى نزهة : لا يستوعبون درجة التنافسية التي وصل إليها عالمنا الآن , ولا يدركون مدي أهمية أن يفوزوا .

وثمة قصة من شرق أفريقيا توضح هذه النقطة . فى كل صباح فى سهول ´´ سيرينجتى ´´ بشرق أفريقيا يستيقظ الظبى , يعرف الظبى أنه طوال اليوم لابد أن يجرى أسرع من أكثر الأسود سرعة إذا أراد أن يواصل الحياة . وكل صباح فى أحد سهول ´´ سيرينجتى ´´ يستيقظ الأسد , ويعرف الأسد أنه لابد أن يجرى أسرع من أقل الظبيان سرعة , إذا أراد أن ياكل فى يومه ذاك .

وحكمة هذه القصة أنه سواء كنت ترى نفسك ظبيا أو أسدا , فعند شروق الشمس من المستحسن أن تجرى

الفصل الرابع

التحق بعصر المعلومات

لقد استلزم الأمر ستة آلاف عام من التاريخ المكتوب حتى ينتقل الإنسان من العصر الزراعى إلى العصر الصناعى , والذى بدأ رسميا حوالى عاه ١8١5 , وبحلول عام 1950 كان معظم العاملين فى الدول النامية عمالا صناعيين . ولكن بحلول عام 1960 أى خلال أقل من 150 عاما , كان العصر الصناعى قد انقضى ، وانتقلنا إلى عصر الخدمات ، وأصبح هناك المزيد ممن يعملون فى تقديم الخدمات من كل نوع , أكثر ممن يعملون فى التصنيع .

وخلال حقبة الثمانينات من القرن العشرين ، أى بعد عشرين عاما فقط ، تركنا عصر الخدمات ، ومن يخصه من العمالة ، ودخلنا عصر المعلومات , وأصبح العاملون فى حقل المعلومات أكثر من أي حقبة أخرى . ومع دخولنا القرن الواحد والعشرين أصبحنا بالفعل فى عصر الاتصالات . والآن فإن من يعملون فى توليد وتوصيل المعلومات والأفكار والعروض الترفيهية والأخبار والتعليم أكثر ممن يعملون فى أى حقل آخر .

فقط تصـــور الأمر , اقتضــــى ســتة آلاف عام لتجاوز العصـــر الزراعى ،150 عاما للمرور بالعصر الصناعى ، وعشرين عاما للانتقال من عصر الخدمات ، وعشرين عاما أخرى لتجاور عصر المعلومات ، ونحن الآن فى عمر الاتصالات.

انتقلنا من القوة العضـلية إلى القوة العقلية , من قوة الدواب إلى الذكاء الإنسـاني . لقد ارتقينا من التركيز على صــنع ونقل الأشـياء إلى التركيز فى ابتكار الأفكار والمعرفة ونشـرها . وســتكون المعرفة هى محتوى عملك خلال ما تبقى من عمرك وسوف تحدد قدرتك على توصيل ونقل هذه المعرفة بدرجة كبيرة قيمة ما تقوم به ، ومقدار ما تجنيه من أموال , وقبل كل ذلك النمط العام لمعيشتك .

المصدر الأساسى للقيمة

تبعا لقانون " مور " للحواسـب الآلية . فإن قدرة معالجة المعلومات تتضــاعف كل 18 شـــهرا . وفى الوقت نفســـه تنخفض تكلفة معالجة المعلومات بنســبة 50 بالمائة . وهذه زيادة مذهلة فى الفعالية والكفاءة ولو كانت تكلفة وكفاءة إحدى سيارات ´´ لكساس ´´ الجديدة قد تحسنت بالمعدل نفسه الذى تحسنت به كفاءة أنظمة الكمبيوتر لكان سعر هذه السيارة الجديدة فى يومنا هذا هو مائتى دولار , وتستطيع قطع سبعمائة ميل بجالون واحد من !لوقود ، وتتحرك بسرعة 500 ميل فى الســاعة , والواقع أن ما فى إحدى ســيارات ´´ لكســاس ´´ الجديدة من أنظمة الكمبيوتر هو أكثر مما كان هناك فى ´´ أبوللو 13 ´´ والتى كانت أحدث مركبة فضــــائية فى زمنها على الإطلاق .

ففى الســـيارة الجديدة اليوم تم إنفاق المزيد من المال على الإلكترونيات وأنظمة المعلومات والمعرفة بقدر أكبر مما أنفق فى الحديد والصلب .

بسـرعة شـديدة انتقلنا إلى عصـر المعلومات ، لتصـبح المعرفة هي المصـدر الأصـلى للقيمة . وأغلب المؤســســات الكبرى بالمجتمع لم تســتوعب ذلك أو تولية العناية الكافية . إنه أحد أكبر التحديات والفرص كذلك لعصرنا هذا.

ما الذى تساويه أية شركة ؟

يمتلك أحد أصدقائى شركة تزايدت مبيعاتها من مليون دولار إلى عشرة ملايين دولار سنويا على مدار فترة خمسة أعوام ، وتضاعفت أرباحها ثلاث مرات فى الوقت نفسه . وعندئذ قام المصرف الذي تتعامل معه بقطع خط ائتمانها . ووضــعها فى مصــاف المنظمات عالية الخطورة ، ولكن لماذا ؟ ذلك لأن الشركة حققت مستوى عاليا جداً من المبيعات دون أن ترفع من أصـولها الثابتة أي الأثاث والتجهيزات والمبانى والسيارات وأجهزة الكمبيوتر وخلاف ذلك _ بالسرعة نفسـها التى زاد فيها نموها , لم يستوعب البنك أن القدرة العقلية هي المصدر الأساسى للشركة ومن الممكن اســتخدامها بطرق لا متناهية بغرض تحقيق الثروة , بدون اســتثمار فى الأصــول الثابتة علي الإطلاق .

واليوم تتحير المؤسسات المالية غالبا أمام حقيقة أن مصـنعها الذى تبلغ قيمته مائة مليون دولار يمكن أن يهجر ويترك إذا تجاوزه التغير التكنولوجى فى فترة قصــيرة ولو عام مثلا. عندما يطلب أحد البنوك ضـمانات فما من سـبيل لقياس أكثر أصـول الشـركة قيمة وهى المعرفة الموجودة فى عقول من يعملون بها . فقد تنهار المؤسسة بكاملها حتى تتساوى بالأرض لكن القدرات العقلية لهؤلاء تتجاوز لمحنة وتبدأ من جديد فى البناء خلال ساعات قليلة .

منذ عقود قليلة مضـــت كان إذا ما احترق أحد المصـــانع فقد انتهى أمرة وخرج من النطاق التجاري , وربما لا يعاد بناؤة أبدا . وفى بعض الأحيان كان ينهار مجتمع كامل نما حول بؤرة التصنيع تلك . لكن الأوضاع لم تعد على هذا الحال فى يومنا هذا .

حد الفوز

يعد مفهوم حد الفوز أحد الأفكار المهمة فى القرن العشـــرين ، ويقول إن الفروق الصـــغيرة فى المعرفة والقدرة تؤدى إلى اختلافات هائلة فى النتائج . وإليك مثالا على ذلك : إذا جرى أحد الخيول فى سـباق الخيول وأحرز فوزا على الحصـــان التالى بمقدار قيد أنملة ء فإنه يفوز بجائزة قيمتها أكثر عشــر مرات من الحصـــان الذى احتل المركز الثاني بمقدار أو قيد أنملة , فهل هذا يعنى أن فذا الحصان أسرع منه عشر مرات ؟ هل سرعته ضعف الحصان التالي ؟ أم أنه أسرع بمقدار 10 % ؟ أبدا , لقد فاز الحصـــان بمقدار قيد أنملة لا أكثر , لكن هذا المقدار الضـــئيل يترجم إلى عشرة أضعاف فى الجائزة المالية .

عند حصول إحدى الشركات على صفقة تجارية فى سوق يتسم بالمنافسة الضارية , فغالبا لأنها قامت بأداء مهامها على نحو أفضـل بمقدار طفيف من الشـوكة التى أخفقت فى الحصـول على الصـــفقة . لكن النتيجة هى أن الشـــركة حققت مائة بالمائة من المبيعات ، ومائة بالمائة من الأرباح , كما حصـــل مندوب مبيعاتها على مائة بالمائة من العمولات . فهل تعتبر هذه الشــركة أو هذا المندوب أفضل بمقدار مائة بالمائة من الشركة أو المندوب الذى خسر الصفقة ؟ كلا , كل ما هنالك أن الشركة أو المندوب قد طورا ´´ حد الفوز ´´ مما كان له كل الأثر .

إن معلومات صغيرة واحدة موجودة بحوزتك وليست متاحة لمنافسيك يمكنها أن تكون هى كل ما يلزمك لكســـب حد الفوز فى صـــفقة تجارية بعينها , لقد قال أحد مديرى التنفيذ مؤخرا : ´´ إن مقدرتنا على تعلم الأفكار الجديدة وتطبيقها على نحو أسـرع من منافسـينا هى مصـدرنا الحقيقى الوحيد . لكسب الميزة التنافسية ´´ .

الأمان الوظيفى مدى الحياة

هناك قدر كبير من الحديث حاليا عن عدم الأمان فى مجال العمل . يتم الاستغناء عن أشخاص بالآلاف كل شهر , سواء كان هذا فى ظروف سيئة أو طيبة . وسوف يستمر هذا المنحى مع الأعداد الهائلة من المستغنى عنهم كل عام فى انتظار مستقبل غامض . إن التغيرات المتصارعة التى تحدث فى المعرفة والمعلومات تخلق منتجات وخدمات جديدة ، وتعرض الكثير من المنتجات والخدمات الحالية للاستغناء عنها . فعندما تتحول المتطلبات يتوجب على الأشخاص أن يتحركوا بسرعة إلى تلك الوظائف التى تنتج ما يريد المستهلك اليوم ، وليس ما كان يريده بالأمس .

يتضاعف المقدار الإجمالي للمعرفة الإنسانية كل عامين أو ثلاثة أعوام ، ومعنى هذا أنك قد تجمع كل المعرفة المتراكمة فى التاريخ الإنساني ، من كل بلد وفى كل شكل ، وتضعها فى كومة ضخمة ، ثم بعد ثلاث سنوات من هذا على أقصى تقدير سكون كومة أخرى بجوارها مساوية لها فى الحجم إن لم تكن أضخم منها .

تتضاعف المعارف على نحو ما يحدث فى قواعد اللوغاريتمات . فإن شأنا جديدا من شئون المعرفة من الممكن توليفه وإعادة توليفه مع شئون أخرى معرفية لإنتاج المزيد من المعارف , ومع مطلع القرن الواحد والعشرين سوف تتضاعف المعرفة الإنسانية المتراكمة فى حقول بعينها سنويا .

وعلى المستوى الشخصى فإن معنى هذا أن معرفتك اليوم لابد من مضاعفتها كل عامين أو ثلاثة ، حتى تظل محتفظا على الأقل بالمستوى الحالى من المقدرة ، وبدخلك الحالى وبمجال

عملك الحالى , فإذا لم تتزايد معارفك الشخصية بالمعدل نفسه الذى تتزايد به المعارف العامة فى حقلك العملى ، فستتعرض لخطر كبير في الاستغناء عنك .

إن السبب الرئيسي وراء الاستغناء عن العاملين هو أن الشركات تحتاج لأنواع جديدة من المهارة والمعرفة ,وأنها تحتاج إلى أشخاص ذوى معارف خاصة بمجالات أحدث وأكثر تخصصا , وكما تستغنى بعض الشركات عن آلاف الأشخاص , بينما توظف شركات أخرى آلاف الأشخاص فى مواقع مختلفة , وبمعارف مختلفة , ومن أجل القيام بمهام مختلفة .

قانون الربط المتكامل

يوضـــح قانون الربط المتكامل عاملا آخر مهما من عوامل الحظ , الذى يمكنه معاونتك على إنجاز أكثر بكثير مما يمكن للشـــخص متوســط القدرات أن ينجزه , ويقول هذا القانون : ´´ إن وسط كل مجموعة من الأشخاص الشخص الذى يستطيع أن يلاحظ أكبر كم من المعلومات الضرورية ويدمجها ويطبقها ينتهى به المطاف متسيدا الأشخاص الآخرين فى هذه المجموعة ´´ .

وبصـــياغتها بأســلوب آخر , فإن قانون الربط المتكامل يقول إنه كلما زاد مقدار ذخيرتك من المعرفة والخبرة ذات الصلة بالاحتياجات الخاصة لمنظمتك أصبحت قادرا على مساعدة الفريق ككل على تحقيق النجاح وبلوغ أهدافه . وتتكالب كل من الســلطة والمنصـــب والنفوذ والوجاهة الاجتماعية على الشــخص الذى يكتسـب المعرفة ومن ثم يطبقها بأقصـــى فعالية لها . من أجل مصلحة الجميع .

تمنحك المعرفة والخبرة قدرة على التعرف بالأنماط البازغة فى الظروف الجديدة . وكلما زاد تكرار

الأنماط التى تتعرف عليها , زادت ســرعة اتخاذك للقرار وتصــرفك فى أى مجموعة بعينها من الملابسات . إن الشخص الذى يتسم بالقدرة على التعرف بأكثر الأنماط عددا سوف يرقى على الدوام إلى قمة أى منظمة ذات قيمة . وســتكون لآرائه ومســاهماته قيمة ثمينة وســيكون له أثر عظيم على الآخرين وعلى نتاج المنظمة أكثر من أى شخص آخر .

كن فى المقدمة وأحتفظ بمكانك هذا

على ســبيل المثال يميل أفضــل رجال المبيعات إلى البقاء على قمة المبيعات عاما بعد عام , ولكن لماذا ؟ يعود هذا لأنهم عملوا للعديد من الأسابيع والشهور والأعوام ، حتى يصبحوا على درجة متزايدة من المعرفة والمهارة ، فى بيع المزيد من منتجاتهم أو خدماتهم للمزيد من العملاء المهمين الأذكياء .

وكنتيجة لذلك ، كما يأخذ أحد العدائين الصدارة ويمضى بها للأمام قدما مع استمرار السباق , يشــق رجال المبيعات هؤلاء طريقهم نحو الصــدارة وغالبا ما يتجاوزون منافســيهم بمراحل عن طريق تعلم التعرف على المزيد من الأنماط الخاصة

بمواقف البيع المتنوعة وفائقة الصـــعوبة , مما يمكنهم أن يحددوا موقف البيع الممكن على وجه السـرعة . إنهم يعرفون على الفور ما يتوجب عليهم عمله أو قوله للحصـــول على المزيد من الصفقات . وهكذا يبيعون المزيد والمزيد .

ومع كل صفقة بيع إضافية . يكتسبون المزيد من الخبرة . وتمكنهم هذه الخبرة المتزايدة والأنماط المصاحبة لها من بيع المزيد بسهولة أكبر وفى وقت أقل مستقبلا . لابد أنك سمعت قول القائل : ´´ لا يجلب النجاح إلا النجاح ´´ . وهو ما يحدث واقعيا فى كل مجال يتم بالتنافسية الشديدة .

لا ترتكن إلي ما أنجزته بالفعل

مع الزيادة المســتمرة للمعرفة فى مجال تخصـصــك , تصــح ذخيرتك الحالية من المعرفة غير مواكبة بمعدل أســرع من ذى قبل . فإذا ما خرجت فى رحلة حول العالم بقارب ملاحة ســريع , وغبت لعام أو اثنين قبل أن ترجع , فســتجد أن نســبة 30% إلى 40% ، بل وحتي 50% من جملة معارفك التي تراكمت والتى تبرر ما تحصــل عليه من عائد وما تشــغله من منصــب فى عملك , لم تعد سارية أو مستخدمة بعد ذلك , وغالبا ما يتعين عليك البدء من جديد , وقد يكون مجال عملك قد خرج من المضمار تماما .

ويتســارع معدل تجاوز المعارف القديمة فى بعض المجالات بشــكل أكبر من مجالات أخرى , وعلى سبيل المثال فإن المعارف الخاصة بالمجال التاريخي أو بمجال المكتبات قد تستغرق عشرة أو عشــرين عاما أو ربما أكثر من هذا لكى تتبدل , ذلك أنها مجالات بطيئة التغير ، أما المعارف الخاصـــة بالبورصـــة ، والأســعار ، وآليات الســوق , ومعدلات الفائدة , والظروف الاقتصادية , إلى آخر ذلك , فقد تصبح مهجورة وغير مواكبة في غضون بضعة أيام , بل بضع ساعات .

إن بوسع أحد الأحداث السياسية أو الاقتصادية ذات الشأن أن يكون لها من الأثر على صناديق الاقتراع ، ما من شأنه أن يجعل كل المعارف المتراكمة بشأن نتيجة الانتخابات تتبدل بين عشية وضحاها , مما يهيئ الساحة لسيناريو مغاير تماما .

المستقبل يتعلق بالكفاءة

إذا أردت أن تكون محظوظا , فينبغي ألا تنسى أن المستقبل يتعلق بالكفاءة , لا بحسن النية , أو الإخلاص , أو مجرد امتلاك الطموح , إنه ينتمى إلى هؤلاء المهرة فيما يقومون به . وإلى الأشخاص الذين على دراية حاسمة بطرق التأثير وإحراز النتائج , وإلى من يضيفون شيئا جديدا إلى قاعدتهم المعرفية يوميا .

هناك مقولة قديمة تقول إن الأغنياء يزدادون غنى والفقراء يزدادون فقرا , واليوم مع ذلك ليس التنافس بين من يملكون أكثر ومن يملكون أقل , لكنه بين من يعرفون أكثر ومن يعرفون أقل , إن الفروق ذات الشأن فى معدل الدخل بأمريكا تكون بين هؤلاء الذين يزيدون من مستويات معارفهم ومهاراتهم على الدوام وبين من لا يقومون بذلك .

لكى تنطلق نحو الأمام بأسرع ما يمكن . وخصوصا فى حياتك المالية ، فإنه عليك أن تتذكر أنه لكى تجنى المزيد , لابد أن تتعلم المزيد , عليك حاليا أن تدفع مستواك المعرفى والمهارى الحالى إلى حدوده القصوى ، فإن سقف حدودك هو أمر بداخلك أنت ، فإذا أردت أن ترفع من دخلك ومن قدرتك على جنى الربح فإنه يتوجب عليك أن تتعلم كل جديد من معلومات , وأفكار , ومهارات بحيث تطبقها فى عملك لإنتاج قيمة مضافة لشركتك ولعملائك .

المعرفة قوة

غالبا ما يقال إن المعرفة قوة , لكن الحق أن المعرفة العملية فقط تعتبر قوة , وحدها المعرفة هى التى يمكن الانتفاع بها بحيث تعود بفائدة ما يمكن لشـــخص ما أن يدفع مقابلها أى شـــىء للحصول عليها وهى القوة فى الاقتصاد حاليا .

كيف يمكن لك تحديد قيمة جزء من معرفة جديدة ؟ الأمر بســيط . إن المعرفة ذات القيمة ترفع من مقدرتك على إحراز نتائج إيجابية فى حياة الآخرين , والمعرفة غير ذات القيمة لا تتيح لك ذلك , فما أكثر كميات المعارف التى تلقن فى الجامعة , وهى حقيقة دون شك , لكنها غير ذات نفع بالإجمال فى العالم الواقعي ؟ لأنها لا تترجم إلى قيمة يمكن لشخص ما أن يدفع نظيرها .

إن إحدى المشــكلات التي تواجه خريجي الجامعات هى أنهم غالبا ما يصــدمون عندما يتبينون أنهم أمضـوا ثلاث أو أربع سـنوات فى تعلم موضـوعات لا أحد سـواهم يعنى بها أى اعتناء , ما من صــاحب عمل لديه النية لأن يدفع لهم مقابل شــهادة جامعية في علم الآثار (أركيولوجى) أو علم الإنسان (الأنثروبولوجى) , وهذا سبب أن 80% من إجمالى خريجى الجامعات يجدون أنفسـهم بعيدا عن مجالات دراسـتهم فى غضـون عامين من ترل مقاعد الدراسـة , لأن عليهم فى نهاية المطاف أن يعثروا على شيء ما يقومون به له فائدة حقة لدى الآخرين .

افتح كل الأبواب

ذكرت فى بداية الكتاب أننى قد بدأت طريقى دون أن يكون بحوزتى إلا القليل من المزايا فى حياتى , ولكن كان لدى شيء واحد لصالحى : القراءة . لقد كنت أعشق القراءة خلال صباى ، وعند نضــجى تعلقت بالقراءة والتعلم , وعلى مدى الأعوام تبين لى أن كل شــخص على درجة رفيعة من التفوق بأمريكا , بدأ طريقه من الصـفر , وســار على المســار نحو النجاح , قد أنجز ذلك من خلال التزامه بالدرس والتحصيل وبالنمو الشخصى .

إن إحدى أهم القواعد على الإطلاق من حيث التمكين والقوة هى , إن بوســعك تعلم أى شـــيء تحتاج إلي تعلمه من أجل إحراز أى هدف تضعه نصب عينيك .

إنها أحد أعظم مبادئ النجاح , وعند تطبيقها التطبيق الصـــحيح فإن معناها أنه ما من قيود أو حدود تحول دونك وما يمكنك إنجازه . إذا كنت واضـــحا فيما يخص هدفك فإنه يمكنك عندئذ أن تضـع يدك على المعرفة التى تحتاجها لتحقيقه . حين تتعلم ما تحتاج لتعلمه , ومن ثم تطبق هذا العلم , يصبح بلوغك لهدفك أمرا محتوما .

تخيل ذلك فقط ! إن بوسعك الانطلاق من لا شيء إلا الرغبة الجارفة فى النجاح ومن ثم , وعن طريق عملية تعليم الذات وتنميتها , تتعلم كل ما يتطلبه تحقيقك لأي هدف تحدده لنفسك .

يمكنك أن تبدأ من الصفر

فى يومنا هذا ، يمكن لمهاجر وافد من بلد آخر أن يأتى إلى أمريكا ويدخل قسم التفتيش فى المطار دون أمتعة ، وتكون لدى هذا المهاجر المقدرة على إنشاء عمل صناعى بقيمة مائة مليون دولار ، تكمن هذه المقدرة فى عقله ومع ذلك فمازال بوسعه أن يقول لضابط التفتيش إنه خالى الوفاض , بوسعه أن يخطو نحو هذه البلاد وما معه إلا قوة ذهنه ويمضي لبلوغ درجة رفيعة من النجاح فى المجتمع .

منذ وقت قريب . كنت مدعواّ للعشاء مع مجموعة من رجال ألأعمال في " بالو ألتو " بولاية كاليفورنيا , على مقربة من وادى السيليكون . وكان السيد الصينى المهذب الجالس إلى جوارى قد وفد من تايوان منذ خمسة عشر عاما فى منحة دراسية تتعلق بالهندسة الميكانيكية بجامعة ´´ ستانفورد ´´ ، وقد أخبرنى أنه قرر البقاء بعد حصوله على الدرجة العلمية ، وسألته عما يشتغل به حاليا فقال إنه صاحب مشروع خاص بالإلكترونيات.

وبطبيعة الحال لم يخطر على ذهنى للوهلة الأولى إلا تجارة الأجهزة الإلكترونية ، عالية الأصوات ، من تلك النوع من المشاريع ذات هامش الربح المنخفض التى تبيع أجهزة التليفزيون والكاسيت . سألته عن أحوال عمله فأخبرنى أن مشروعه الخاص بالإلكترونيات يمضى على خير وجه , لكنهم يتوقعون أن يتحسن مستقبلا، سألته فى لهجة مهذبة عن مدى ما بلغه مشروعه من حجم فى الوقت الحالى , فأخبرنى أن مبيعاتهم قد تجاوزت المليار دولار وأن لديهم ما يزيد على الألفين من العمالة , وقد تبين أنه كان يقصد , بمشروع الإلكترونيات مكونات الكمبيوتر التى يزود بها كبرى شركات تصنيع أجهزة الكمبيوتر فى أمريكا وخارجها .

وكانت ملكية الشركة تعود له هو وشريك آخر من تايوان كان قد وصل أمريكا منذ أقل من خمسة عشر عاما , وقد أنهى دراسته , واستمر فى تنمية مهاراته وأسس شركة قوامها مليار دولار

بقوة العقل والمثابرة .

ولقد قام كل من ´´ ستيف جوبز ´´ و ´´ ستيف واسنالذ ´´ بالأمر نفسه فى شركة " آبل للكمبيوتر " ، منطلقين من مرآب وفكرة , وفي أعظم قصة نجاح فى هذا العصر , أنشأ ´´ بيل جيتس ´´ شركة ´´ مايكروسوفت ´´ من مجرد فكرة لديه هو و ´´ بول آلان ´´ عندما كانا طالبين بالجامعة , لقد مضى فى سعيه إلى أن صار أثرى الأغنياء فى العالم حيث بني نفسه بنفسه في أمريكا , وقد قام بهذا اعتمادا على قوة عقلة فقط .

لست بحاجة لأن تكون عبقريا

أرجو ألا تفهم من ذلك أنه ينبغى عليك أن تكون واحدا مثل هؤلاء العباقرة فى التكنولوجيا المتطورة للكمبيوتر , وحاملا اعلي شهادات جامعة ´´ ستانفورد أو ´´ هارفارد ´´ لكى تحقق النجاحات فى عصر المعلومات . فإن نسبة تسعين بالمائة من جميع الثروات مع هذا تم تحقيقها فى مشاريع تجارية عادية من بيع المنتجات والخدمات المألوفة فى الأسواق المحلية للعملاء الاعتياديين . وكل ما تحتاج إليه هو فكرة جديدة بنسبة عشرة فى المائة لكى تبدأ طريق ثروتك . كل ما تحتاجه هو جزء جديد من المعرفة و فكرة جديدة ، ورؤية جديدة ، والإدارة مع القدرة على تطبيقها فى السوق ، ثم يمكنك تحقيق نجاح كبير فى نظامنا الاقتصادي .

كتب ´´ إبراهام لينكولن ´´ ذات مرة : ´´ سأدرس وأعد نفسى وذات يوم ستأتى فرصتى .

يأتى الحظ عندما يلتقى الاستعداد مع الفرصة المناسبة .

ومن المثير للعجب عدد الأشخاص الذين يكتفون بالاستلقاء فى انتظار ضربة الحظ ، لكن الحظ لا يصيبنا بضرباته جزافا , بل يصنع الناس ضربات حظهم بأيديهم , عن طريق الاستعداد

والتهيؤ على الوجه الأكمل لفرصتهم التى حين تعترض طريقهم , سيتشبثون بها وينطلقون معها , تماما كما ينطلق الهداف فى مباراة كرة قدم باتجاه خطوط المرمى , قال ´´ نابليون بونابرت ´´ : ´´ الفرصة ؟ وما هى الفرصة , إننى أصنع فرصتى بنفسي .

وقال ´´ إيرل نايتناجل ´´ ذات مرة : ´´ إذا أتتك الفرصة ولم تكن مستعدا لها فلن تجعل منك إلا غبيا " .

وفقا لقانون التجاذب ، فعندما تدفع الثمن وتثابر على الاســـتعداد فإنك تجذب بهذا إلى حياتك الفرصة لاستغلال المعرفة والمهارات على المستوى الذى استعددت به

وهناك موعظة قديمة تقدم طريقة أخرى لزيادة حظك ، حيث تقول هذه الموعظة : " إذا أخلصت أمرك فى صغار الشئون ، فستصبح سيدا على كبار الشئون ´´ . ومعنى هذا بتعبيرات يومنا هذا أنك إذا ما غذيت مواهبك وقدراتك الطبيعية سوف تتفتح الأبواب أمامك لتمر منها .

فمادمت قد نميت موهبة نافعة أو إحدى القدرات المفيدة فعاجلا أو آجلا ســتواتيك الفرصـــة لكى تطبق هذه الموهبة أو القدرة من أجل غرض صالح . وعن طريق بعض القوى الغامضة فستجذب إلى حياتك كلا من الأشــخاص , والملابســات , والفرص , والموارد , وكل ما هو ضــرورى لكى تستخدم هذه الموهبة لصالحك ولصالح الآخرين .

الأفكار هي مفاتيح مستقبلك

عن طريق السـعي الدائم وراء الأفكار الجديدة المعينة لك على بلوغ أهدافك , سـوف تزيد من الفوارق التى تعمل لصـالحك زيادة هائلة , والحق أن " نجاحك يعتمد اعتمادا طرديا على الكم والكيف الخاصين بما تولده من أفكار لتحسين أوضاعك الحالية " .

الأفكار هى مفاتيح العبور نحو المسـتقبل , وهى المصـدر الأول للقيمة حاليا . وهى خلاصـة المعرفة المتربعة على القمة ، إنها تمثل توليفة من المعلومات المتبلورة فى مفهوم يمكن الانتفاع به , وكلما زاد ما تولده من أفكار أمكن لك أن تتوصـل إلى الفكرة المناسـبة فى الوقت المناسـب لك .

قيمة الأفكار

ولكن لا تغفل أن الأفكار لذاتها وفى ذاتها بلا قيمة , وتتوقف إضـافة القيمة للأفكار من خلال مقدرتك وحسـب على تبنى فكرة ما وتطبيقها على نحو يؤدى إلي نتيجة إيجابية أو نوع من التحسن . إنها مهمتك شخصيا أن تجعل الفكرة ذات قيمة ما .

إننى لأعجب على الدوام من بعض من يكتبون إلى أو يهاتفوننى , من أجل أن يبيعون لى فكرة جديدة تخصـهم ، فأسـألهم : ´´ ما هى ؟ ´´ فيجيبون بأنهم لا يسـتطيعون إخبارى بالفكرة إلا إذا دفعت مقابلا لها . فأحاول أن أشـرح لهم أن أفكارهم لا قيمة لها فى حد ذاتها , وغالبا ما يصدمون لذلك ، فهم يظنون أن فكرتهم لها قيمة لأنهم فكروا بها .

والحقيقة أن نسبة 99% من الأفكار لا تنجح . على الأقل في شكلها الأصلى ، ويرجع ذلك لأنه يتحتم عليك توليد الكثير من الأفكار إذا أردت أن تتوصـل إلى الفكرة الجديرة بإحداث اختلاف ،

فثمة علاقة مباشـــرة بين كم الأفكار ونوعية الأفكار , والفكرة التى تؤتى ثمارها هى الوحيدة ذات القيمة عندما تولف ويعاد توليفها مع تنوع من الأفكار والمعلومات الأخرى من أجل الوصـول إلى بعض القيمة فى النهاية .

المعرفة الفائقة هى الامل الأساسى للحظ

تبعآ لعامل الحظ الخاص بالمعرفة الفائقة فإن بحوزتك ميزة واضــحة . يتقدم الغالبية العظمى من الناس بإيقاع بطيء غير منتبهين عموما إلى أن معارفهم محدودة , وما حصــلوه من معارف يتم تجاوزها مع مرور كل يوم , فهم ينفقون الكثير من الوقت منخرطين فى الاجتماعيات ســواء فى العمل أو في المنزل , يشـــاهدون التليفزيون , وعلى وجه العموم يعيشـــون حياتهم بأقل الجهد المبذول .

وعلى الجانب الآخر فإن الأقلية المســتنيرة مثلك , ممن يدركون أننا فى سباق للمعرفة النافعة قد حازوا حد الفوز , لقد أصــبحتم بالفعل فى المقدمة لأنكم تعرفون ما تحتاجون إليه للوصــول إلى القمة فى مجالاتكم .

ما قيمة التعليم ؟

صدر عن مكتب العمل بأمريكا بعض الإحصاءات حول قيمة التعليم , وقد توصل الباحثون إلى أن الشخص الحاصل على شهادة الثانوية العليا سيجنى حوالى 600ألف دولار على مدار حياته العملية بكاملها ، فى حين أن الشـخص الحاصـل على شـهادة جامعية لسـنتين سـيجنى حوالى مليون دولار على مدار حياتـه بكاملها مما يعنى أنـه زيـادة 400ألف دولار أكثر من حـاملى الشـــهادة الثانوية . أى ما يعادل 200ألف دولار زيادة علي الدخل الإجمالى للحياة العملية أمام كل عام دراسى إضافى , أى حوالى ه آلاف دولار للدخل السنوى . والأمر يتحسن عن ذلك.

والحاصـــلون على شـــهادة جامعية إلى جانب دبلومة لمدة ســـنتين ســـوف يجنون حوالى مليونا وأربعمائة ألف دولار فى المتوســـط ، علي مدى العمر , أما الشـــخص الحاصـــل على درجة الماجســـتير أى ما يعادل تقريبا خمس أو ســـت ســـنوات من التعليم الجامعى ، ســـيجنى حوالى 2مليون دولار عبر حياته أو حياتها . والشـــخص الحاصـــل على درجة الدكتوراة , أى ما يتطلب عامين إلى أربعة أعوام أخرى , سيجنى ما يقارب الثلاثة ملايين دولار.

إن كل عام دراسى إضافى سيزيد من دخلك السنوى بما يتراوح من 8 إلي 25 بالمائة لكل عام , اعتمادا على نوعية الدورات التدريبية والفصول التعليمية التي تتلقاها , وغالبا ما يجنى الأشخاص الذين يلتحقون بالكليات الأهلية أو بالمدارس التقنية ما يزيد عما يجنيه خريجو الجامعات ، وذلك لأنهم يتعلمون فى كلية محلية ما هو قابل للتطبيق المباشـــر لإحراز النتائج التى من الممكن أن تدفع الشركات التجارية مقابلا لها , فمن يتعلمون موضوعات ذات طبيعة عملية لهم قيمة أعلي , ومن الممكن توظيفهم فى وقت أسرع .

إن الاستثمار فى ذاتك هو أعلى الاستثمارات ربحية التى يمكنك عملها إطلاقا , فقط تصور أن عاما إضافيا من التعليم فى إحدى الكليات المحلية يضيف 200ألف دولار لإجمالي دخلك خلال عمرك , بوســـعك زيادة قدرتك على الربح وعلى إحراز النتائج بنســـبة تتراوح من 10 إلى 20 بالمائة زيادة عن كل عام كنتيجة لكل عام إضـــافى من التعليم , إذا ما درســـت الموضـــوعات المناسبة .

إرفع بناءك حتي السماء

إذا أردت أن تعرف مدى ارتفاع أحد المبانى التجارية التى تبنى , فألق نظرة علي عمق ما حفر من أساسات , إن عمق الأساس يحدد مدى ارتفاع المبنى , ولكن ما إن ينتهي بناء المبنى حتى لا يكون بوسع البنائين العودة لبناء عشرة أدوار أو عشرين دورا إضافيا عن طريق حفر أساس أعمق , إن هذا غير ممكن فيزيائيا ، فقد ثبت ارتفاع المبنى انطلاقا من عمق الأساس الأصلى .

ينطبق المبدأ نفسه عليك ولكن مع استثناء عظيم ، إذ يمكنك أن تقول إلى أى ارتفاع ستبلغ حياتك عن طريق مدى العمق الذى حفرته فى أمامك من المعرفة والمهارة العملية , وعلى عكس المبني فإنه بمقدرتك أن تواصل تعميق أساسك ، وأن تواصل زيادة ارتفاع أدائك الشخصى عن طريق الزيادة المتواصلة من عمق المعرفة والمهارة لديك , وما من حدود أو قيود هناك .

ما الذى يحدد نوعية تفكيرك ؟

إنك تجتذب إليك الحظ الطيب عن طريق نوعية تفكيرك , أما نوعية تفكيرك فتتحدد من خلال الالتزام بالتعلم والتحصيل المتواصلين , كلما غذيت عقلك بالجديد من المعرفة والرؤى والأفكار والمعلومات جعلته بذلك ممغنطا , بحيث ستجتذب إلى حياتك جميع أنواع الفرص والإمكانيات لاستغلال قدراتك على أعلى مستوى , من أجل بلوغ المزيد والمزيد من الأهداف .

الرواد يقرءون

مفتاح توسيع معارفك هو القراءة , قد لا يكون كل القارئين روادا , لكن كل الرواد يقرأون . ما مقدار ما ينبغى عليك قراءته ؟ , وفقا للأبحاث فإن أعلى الأشخاص دخلا فى أمريكا يقرأون بمعدل من ساعتين إلى ثلاث ساعات كل يوم . وأقل الأمريكيين دخلا لا يقرأون على الإطلاق

إن الإحصاءات صادمة فى حقيقة الأمر ! فتبعا لجمعية بائعى الكتب ألأمريكيين فإن 80 بالمائة من الأسر الأمريكية لم يشتروا أو يقرأوا كتابا واحدا بعد أن غادروا مقاعد الدراسة , بما فى ذلك 42% من خريجى الجامعة .

وتبعا لجريدة ´´USA TODAY ´´ فإن نسبة 43.6 % من الأمريكيين البالغين يقرأون بمعدل أقل ما يقرأ طلاب الصف السابع الابتدائي , ومعنى هذا بكل المقاييس أنهم أميون عمليا . إن نسبة **50**% كاملة من خريجى المدارس الثانوية ليس بوسعهم قراءة شهاداتهم الدراسية أو ملء استمارة تشغيل للالتحاق بوظيفة في " ماكدونالدز ´´ .

إن العديد من الشركات الكبرى التى تعلن باستمرار عن حاجتها لأشخاص مؤهلين تجد نفسها مضطرة لرفض العديدين بنسبة **95**% من إجمالى المتقدمين , نظرا لقصورهم فى مهارات القراءة الأساسية.

يقول صديقى " شارلى جونز " : " سيكون المرء فى الوضع نفسه بعد خمسة أعوام . إذا التقى بالأشخاص المناسبين وقرأ الكتب المناسبة " . وأود أن أضيف إلى ذلك : سيكون المرء فى الموضع نفسه بعد خمسة أعوام , إلا إذا استمعت إلى البرامج الصوتية المناسبة ، والدورات التدريبية المناسبة , وغير ذلك من الموارد والمعلومات التى يتلقاها . لا يمكن أن تكون هناك أية حدود قصوى لما تتعلمه حول النجاح في مجالك .

الأفلام فى مقابل الكتب

كان العام **2001** هو العام الأكثر نجاحا فى تاريخ السينما , تم إنفاق **8** مليارات من الدولارات على صناعة الأفلام . وهذا المبلغ يجعل صناعة الأفلام إحدى أضخم الصناعات فى البلاد . وإذا ما نظرت هنا وهناك فستجد أخبار نجوم السينما وصناعة السينما فى كل صحيفة وفى

نصـــف المجلات الأســـبوعية ، وهو الموضـــوع الثابت لبرامج الأخبار والتســـلية فى الإذاعة والتليفزيون . ويبدو الأمر كما لو أننا مغمورون بالثقافة السينمائية.

ولكن ما لا تعرفه على الأرجح أن الأمريكيين ينفقون ســـنويا ما يربو على **25**مليار دولار على الكتب . وفى الحقيقة لقد أطلق على القرن الواحد والعشرين´´ عصـر الكتاب ´´ . أكثر من مائة ألف كتاب تطبع كل عام , وموقع أمازون´´ **Amazon.com**´´ عليه ما يزيد على الثلاثة ملايين عنوان متوافر .

إذا ما دخلت إلى منزل أحد الأثرياء , ما هو أول شيء ستقع عليه عيناك ؟ الإجابة هى المكتبة ! وكلما زاد ثراء هذا الشخص وكان البيت ضخما كانت المكتبة فى الغالب أكثر اكتظاظا بالكتب . وإذا دخلت منزل أحد الفقراء , فما هو أول شـيء ستقع عليه عيناك ؟ الإجابة صـحيحة ! أكبر جهاز تليفزيون يستطع توفيره !

والآن , سأطرح عليك سؤالا : هل يصـح أصـحاب المنازل الضـخمة أثرياء أولا ومن ثم يشـترون الكتب ؟ أم أنهم يشترون الكتب ويقرأونها . ومن ثم يصبحون أثرياء ؟ أظن أن الإجابة واضـحة . إن الأشـــخاص يقرأون الكتب , ثم يدوســـونها , ويطبقون ما فيها , فترتفع كفاءتهم وفى نهاية المطاف يتلقون عوائد مادية فائقة .

تفتح القراءة كل الأبواب

كان ´´ روبرت ´´ يتحامق ويتهاون فى المدرسة ، وعلى هذا لم يسمح له بالحصول على الشهادة الدراسـية لأنه لم يتعلم القراءة . كان منزعجا لأنه لم يسـتطع أن يجد أى عمل سـوى أعمال الحد الأدنى من الأجر , مثل حفر المصارف . وزرع الأشجار , وكنس الأرضيات . لقد نشأ فى أسرة طيبة وفى حى طيب ، لكن كل ما أمكنه الحصـول عليه هو وظائف بلا مسـتقبل , وكذلك جميع

رفاقه الذين مروا بالمدرسة الثانوية دون أن يتعلموا القراءة كان موقفهم مماثلا.

وبعد عام ونصف العام من هذا العمل المحبط جاء إلى وسألنى النصيحة , فأخبرته أنه بحاجة إلى أن يرفع من مستواه التعليمي : فقال إنه لا يحب القراءة . وكانت قراءة الفقرات الكبيرة تتركه مرهقا حقا كما قال . فنصحته أن يذهب إلى إحدى الكليات المحلية ويتلقى فصولا دراسية فى القراءة , وإذا لم يقم بذلك سيكون قد سقط فى فخ الوظائف عديمة المستقبل إلى الأبد . كان مترددا فى الأخذ بنصيحتى , لكنه كان غير مبال بدرجة أكبر للاستمرار فى ممارسته العمل البدنى المتدنى .

وأخيرا أدرج اسمه وبدأ الحضور فى إحدى الكليات المحلية فترة ليلية لمدة عامين ، وتعلم كيف يقرأ على خير وجه . ونظرا لمهاراته الجديدة التحق بمدرسة تقنية وحصل على درجة فى الإلكترونيات الخاصة بكيمياء الدواء الحيوية . وقد تطلب الأمر منه عامين إضافيين ليحصل على شهادة التخرج .

ومن ثم تبدلت حياته تبدلا تاما , وتم توظيفه على الفور من قبل إحدى الشركات الكبرى الخاصة بمستلزمات المستشفيات ، فى مجال بيع الأجهزة الطبية للعيادات والمستشفيات . وفى غضون خمسة أعوام كان يجنى ما يربو على 50 ألف دولار سنويا . أصبح لديه منزل وسيارة جديدة وحياة عظيمة . ولقد أخبرنى فيما بعد أن ما أسديت له من نصح لكى يتعلم أن يقرأ ويحسن مستواه التعليمى كانت هى نقطة التحول فى حياته .

كيف تقرأ بفاعلية ؟

إليك بعض الوســائل لترفع من معرفتك عن طريق القراءة . وقد نجحت هذه الوســائل معى ومع آلاف الأشخاص الآخرين ممن أصبحوا روادا فى مجالاتهم بعوائد مالية مرتفعة .

إن أفضل ما تقرأه من كتب على الإطلاق هى تلك التى كتبها رجال ونساء منخرطون في العمل بمجالاتهم . إنها كتب بأقلام الخبراء والممارســين للحرف والمهارات . ابتعد عن الكتب التى يكتبها أسـاتذة الجامعة والاسـتشـاريون الإداريون . فإن هؤلاء الأشـخاص ببسـاطة يعوزهم الفهم العميق الذى ينبع من العمل يوما بعد يوم وعاما بعد عام فى مجال بعينه .

يمكن لكتاب بقلم أحد الخبراء أن يكون ذا قيمة لا تقارن . يمكنك شـــراء كتاب مليء بالأفكار العملية والمجربة التى قضـى شـخص ما عشرين عاما من حياته ليتعلمها , وقضـى شـخص آخر عامين أو ثلاثة ليكتبها وينشـرها . وبالنسـبة لسـعر الكتاب يمكنك الحصـول على المعرفة التى أنفق شـــخص ما عمره كله فى اختبارها وأنفق آلاف الدولارات فى اكتســـابها وجمعها . وكل ما تحتاج إليه هو فكرة جيدة من أحد الكتب لتغيير مسار حياتك بكاملها.

وإليك نقطـة مهمـة , إن كل مشـــكلـة قد تواجهها على الإطلاق قد تمت بالفعل علي يد أحد الأشـخاص فى أحد الأماكن . وذلك الحل الذى توصـل إليه هذ الشـخص مكتوب فى كتاب أو مجلة ومتوفر أمامك إذا عثرت عليه.

وإذا ما عثرت على إحدى الأفكار التى من الممكن أن تســـاعدك , فإن بوســـعك توفير آلاف الدولارات والشهور أو الأعوام من العمل الشاق , وإذا لم تكن بحوزتك الفكرة ، فكما لو كانت هذه الفكرة لم توجد أبدا , فما تجهله يمكنه أن يؤذيك ويعوقك . ولهذا السـبب يسـعى الناجحون على الدوام وراء الأفكار والمعلومات الجديدة .

وقد تستعرض مائة فكرة قبل أن تكتشف الفكرة الواحدة التى تحتاج إليها فى هذه اللحظة لتصنع فارقا ضخما فى حياتك وعملك . فمن خلال البحث الدائم عن العديد من الأفكار والرؤى الجديدة كلما وسعك ذلك ، تزيد بهذا من حظك وتضع احتمالات النجاح فى صفك . إنك بحاجة إلى كم كبير من الأفكار لتجد الرؤية النوعية التى بوسعها مساعدتك فى هذه اللحظة وفى هذا الوضع .

اشتر الكتب الخاصة بك وامنع مكتبتك الخاصة . فلا تستعرها من المكتبات العامة ثم تعيدها ثانية . حين تقرأ كتابا ضع خطوطا تحت النقاط الرئيسية بأحد الأقلام الملونة أو بقلم فسفورى . واجعل من الكتاب ملكيتك الخاصة .

عندما بدأت فى شراء كتبى الخاصة ووضع العلامات عليها فى مستهل الأمر وجدت أن الأمر قد يقتضى منى بضع ساعات لقراءة أحد الكتب القراءة الأولى . ثم بعد ذلك يمكننى قراءة كل النقاط الرئيسية خلال أقل من ساعة ومن ثم أعود إليها لأسترجع الأفكار الأثمن قيمة ونسخها لمراجعتها فيما بعد : وهذا زاد من سرعتى في القراءة والتذكر زيادة هائلة .

تعلم القراءة السريعة

تعد القراءة السريعة إحدى المهارات التى يمكنك إتقانها بالممارسة ., وهناك وصف كامل لعملية القراءة السريعة على برنامجي الصوتى " تقنيات التعلم السريع " . ولكن اسمح لى بأن أعطيك وسيلة بسيطة هنا تمكنك من مضاعفة سرعتك فى قراءة أى كتاب مرتين وثلاثا .

وهى تنقسم إلى أربع مراحل : الإطلالة , التصفح , التفحص ، المراجعة . وإليك طريقة استخدام هذه التقنية . قبل أن تنخرط فى الكتاب ابدأ دائما بالإطلالة العامة . اقرأ مقدمة الكتاب وخاتمته , واقرأ سيرة المؤلف الذاتية وتأكد أن هذا الشخص يعرف ما يتحدث بشأنه حق المعرفة . اقرأ الفهرس واسأل نفسك إذا ما كانت الأفكار الذى يحتوى عليها مهمة بالنسبة لك أم لا , اقرأ الملاحق وثبت المصطلحات والمراجع لتعرف مصادر المعلومات التى استخدمها المؤلف . إذا انتابك شعور طيب من ناحية الكتاب وأن فيه شيئا له قيمة بالنسبة لك فامض إلى المرحلة التالية .

المرحلة الثانية للقراءة السريعة هى مرحلة التصفح ، وهى تبدأ عندما تتناول الكتاب وتتصفحه صفحة بعد أخرى من الغلاف للغلاف , صفحة فى كل مرة , تقرأ عناوين الفصول ورؤوس الفقرات ,تنظر إلى الرسوم البيانية باختلاف أنواعها ,وتقرأ على قدر استطاعتك السطور الأولى لكثير من الفقرات , تقرأ فقرتين أو ثلاثا بالكامل لتكون انطباعا حول أسلوب المؤلف ، وتحدد إذا ما كنت منسجما مع الكتاب أم لا ، وإذا ما كانت طريقة المؤلف فى التعبير عن نفسه تمتعك أم لا .

ادخر الساعات لقراءة كتاب

الطريقة المثلى لتوفير الساعات العديدة المنفقة فى قراءة كتاب هى إلقاؤه بعيدا وعدم قراءته على الإطلاق . إن إحدى أفضل طرق توفير الوقت هى أن تقرر مقدما أن هذا الكتاب لا يحتوى على قيمة كافية بالنسبة لك لتنفق وقتك فى قراءته .

فبعد أن تنتهى من الإطلالة العامة والتصفح ، وتشعر أنك ترغب فى مطالعة الكتاب , اسأل نفسك ´´ لماذا ؟ ´´ عندما تطرح على نفسك هذا السؤال يضطرك لأن تفكر بشأن ما ستجنيه من الكتاب وكيف يمكنك تطبيقه على حياتك أو عملك . وهذا يسمى القراءة ذات الغرض ، فكلما كانت المعلومة الجديدة ذات صلة بك وقابلة للتطبيق بالنسبة لك فى هذه اللحظة زادت إمكانية تذكرك لها بعد انتهائك من قراءتها .

والمرحلة الثالثة للقراءة هى التفحص . فإذا ما كنت تقرأ كتابا غير خيالى , ابدأ بأكثر الفصول إثارة لاهتمامك , ثم توقف عن القراءة إذا لم تشعر برغبة فى الاستمرار , أحيانا لا يحتوى أحد الكتب الممتازة إلا على فصل أو اثنين لهما صلة بك أو بحياتك حاليا.

والحقيقة أنه مادامت المعلومة غير ذات نفع مباشر لك فإنك ستتناساها على أى حال : فلماذا تقرأها من المبتدأ ؟ وخلال تقدمك فى مرحلة التفحص قم بعمل العديد من الإشارات والرموز قدر إمكانك , ضع خطا أسفل الجمل والعبارات الرئيسية بقلم ملون أو بقلم فسفورى .
وضع على الهوامش علامات تذكير ونجوما وأقواس تنصيص . ودوائر عند الأفكار المهمة . اجعل من اليسير عليك أن تعود لتجد الأمور التى اعتبرتها أكثر أهمية .

المرحلة الأخيرة لتقنية القراءة السريعة هى مراجعة الكتاب : بصرف النظر عن مدى ذكائك فإنه يتوجب عليك الرجوع للمراجعة على النقاط الرئيسية ثلاث أو أربع مرات لكى تثبت فى ذاكرتك :

ولكن بعد أن تقوم بوضم العلامات فى كتاب ما كما يجب , فإن بوسعك المرور السريع عبره فى وقت قليل (ساعة مثلا) لتحصل على خلاصة الكتاب ككل .

كن مواكبا لأحدث المعارف

أين تجد أفضل كتب إدارة الأعمال التجارية ؟ أمر بسيط انضم إلى نوادى الكتب المتنوعة التى تعلن عن نفســـها فى مجالات شـــئون الأعمال التجارية ، واطلب من العاملين بها الكتب التى يقدمونها بتخفيض , ثم أضـف إلى مكتبتك الخاصــة بشـراء كتابين مما يرشـحونه لك كل عام , ولن يمضى وقت طويل حتى تصبح واحدا من أكثر الأشخاص إطلاعا فى محيطك .

وثمة طريقة أخرى لتبقى مواكبا لأحدث المعارف هى أن تشـــترك فى " Soundview Book Summaries " ، وهذه هى إحدى المنظمات التى تقوم بتلخيص كتابين أو أكثر كل شهر من أفضـل كتب إدارة الأعمال والمشــاريع التجارية , وهم يوظفون محترفين يلخصــون ويوضــحون النقاط الرئيسـية للكتاب في تقرير تسـهل قراءته من أربع إلى ثمانى صـفحات . يمكنك أن تظل مطلعا ومواكبا لأفضــل ما يكتب لأصـــحاب الأعمال عن طريق الحصــول على الملخصـــات الرئيسية لتلك الكتب كل شهر .

يمكنك أيضا الاشتراك فى منظمة " Fast Track " , وتقوم هذه المنظمة بتلخيص كتابين من كتب الإدارة والمشـاريع على تسـجيلات صـوتية كل شـهر , ويكون بمقدورك الاسـتماع إلى هذه التسـجيلات , بكل ما فيها من نقاط رئيسـية وأنت تقود سـيارتك , ولقد تعلمت كثيرا من الأفكار الباهرة من تلك الملخصات دون أن أقرأ الكتاب نفسه كاملا .

وإذا رغبت أن تظل مواكبا لأحداث المعلومات فمن المهم أن تشـــترك بالمجلات والإصـــدارات

الأساسية فى مجال عملك . فإذا كنت فى مجال إدارة الأعمال التجارية فينبغى أن تشترك فى مجلة " Fortune and Forbes " , وإذا كنت فى مجال المبيعات فينبغى أن تشترك فى مجلة " Personal Selling Magazine " .

وإذا كنت فى الإدارة الرئيسية فينبغي أن تشترك فى مجلة " Harvard Business Review " ومجلة " The Sloan Business Review" .

وأفضل وسيلة لتكتشف ما ينبغى قراءته هى أن تسأل ألمع الأشخاص الناجحين فى مجالك ماذا يقرءون هم . ما هى أفضل كتب ينصحون بها ؟ وما هى أكثر المجلات التى يستمتعون بها ويقرئونها بانتظام ؟ وحسب قانون السبب والنتيجة فإذا ما قرأت ما يقرأ أهل القمة فإنك سرعان ما ستعرف ما يعرفونه , وبالتالى سوف تقترب من حد الفوز فى مجال عملك .

إدخر الوقت الخاص بقراءة المجلات

بشأن المجلات استخدم طريقة القص ثم القراءة لتوفر الوقت . وإليك كيفية عملها : ابدأ من قائمة المحتويات لإحدى المجلات , ضع علامات على الموضوعات التى تشعر بأنها ستكون مهمة بالنسبة لك , امض إلى هذه الموضوعات مباشرة وضعها خارج المجلة ثم ألق بقية المجلة بعيدا ، ضع الموضوعات المقصوصة فى ملف وضعه فى حقيبة أوراقك . وبعد هذا متى ما أصبح لديك بضع دقائق اسحب ملف القص ثم اقرأ الموضوعات ومعك قلم أحمر أو قلم فسفوري .

وهناك نوعان من القراءة ، قراءة الاحتفاظ بالتواصل وقراءة النمو , فأما الأولى فتتكون من المجلات الدورية والمطبوعات والإصدارات التى تحافظ على إطلاعك لحظة بلحظة فيما يخص مجالك . أما قراءة النمو على الجانب الآخر فتشمل الكتب التى تقرأ لكى تزيد من معارفك فى مجالك , وهى تمكنك من النمو أكثر مما أنت عليه الآن .

انضم إلي الجامعة المتحركة

استمع إلى البرامج الصوتية خلال قيادتك للسيارة وخلال ممارستك للتمارين الرياضية . إن متوسط ما يقطعه مالكو السيارات بأمريكا من مسافة يتراوح ما بين 12 ألفآ و هـ2ألف ميل كل عام : مما يعادل من 500إلى 1000 ساعة تنفقها فى سيارتك . فأحسن استغلاك هذا الوقت : وحول سيارتك إلى ماكينة تعليمية . جامعة على عجلات .

وتذكر أنه خلال تنقلك أثناء العمل ، أو خلال ذهابك إلى العمل وعودتك منه فأنك لست فى إجازة . ولا يمكنك إهدار الوقت . ليس لديك رفاهية القيادة والاستماع إلي الموسيقى ، إن وقت القيادة هو أيضا وقت للعمل . احتفظ بعقلك نشيطا وناميا بالاستماع المتواصل إلى الأفكار الجديدة وأنت تنتقل هنا وهناك .

يمكنك أن تحقق ما يعادل ثلاثة إلى ستة شهور من 40ساعة أسبوعيا ، أو ما بين واحد أو اثنين من فصل دراسى كامل بالجامعة . بمجرد الاستماع إلى البرامج الصوتية فى سيارتك خلال انتقالك من مكان لآخر . وعن طريق استخدام التسجيلات الصوتية التعليمية يمكنك أن تصبح واحدا من أذكى وأعلى الأشخاص .

احضر المنتديات والدورات التدريبية

احضر كل دورة تدريبية أو منتدى تعليمى يمكنك حضوره ، واذهب إلى الدورات التى يلقيها أصحاب التجارب العملية والخبراء فى حقولهم . احصل على دورات تدريبية يلقنها هؤلاء الأشخاص الذين يمارسون عمليا فى مجالاتهم خلال أوقات النهار .

كن أنانيا بامتياز عند انضـــمامك لهذه الدورات . فلا تتلق من بين الدورات المختلفة إلا أوثقها صلة بك وما يمكن أن يساعدك إلى أقصى حد فى التو والحال وكلما استطعت تطبيق جانب من المعلومات الجديدة زاد احتمال إتقانك لها مدى الحياة .

وإحدى الأفكار الجيدة هى أن تعطى لنفسك حدا فى موقف تنافسى . ومعظم المنتديات والدورات التدريبية حاليا تقدم الكثير من الأفكار الجيدة . وهى غالبا ما يتم تعميمها على يدى محترفين ذوى خبرة عاليه ممن يضغطون الكثير من المعلومات المحملة بالقيمة فى فترة زمنية قصيرة .

وقد قام كثير من الأشخاص بمضاعفة دخولهم وقدراتهم الإنتاجية ضعفين أو ثلاثة أضعاف من خلال حضور منتدى واحد فقط . إنك ببساطة لا تستطيع ألا تلزم نفسك بالتعلم المتواصل . إن فكرة أساسية واحدة من منتدى واحد يمكن لها توفر عليك عاما من العمل الشاق .

قم بصيد الأسماك حيث تتوافر الأسماك

ضـــم إلى عاداتك المنتظمة حضـــور العروض التجارية ، وتوقيع الاتفاقات بين الشـــركات ,والمعارض , وعلى وجه الخصوص تلك المتعلقة أو المتخصصة فى مجالك , إننى ألقى كلمات فى العديد من اللقاءات السنوية والاجتماعات الخاصة بالجمعيات على مدار العام , وقد وجدت أن صفوة الأشخاص وأعلاهم دخلا فى المجالات التجارية والصناعية دائما يتواجدون فى تلك الاجتماعات . إنهم دائما يجوبون أرضية المعارض ,إنهم دائما ما يكونون فى الصفوف الأمامية للجلســـة الافتتاحية لأى من هذه المؤتمرات . وينبغى عليك القيام بالأمر نفســـه الذى يقوم به المتربعون على القمة إذا رغبت فى أن تكون واحدا ممن يشغلون القمم أنت أيضا .

إن كل تبدل أو تحسن يطرأ على حياتك ينجم عن اصطدامك بفكرة جديدة . ليكن هدفك هو أن ترفع من احتمالات تعثرك بالفكرة المناسبة فى الوقت المناسب لك . إنك تضع الحظ فى صفك

عن طريق وضع نفسك سواء عن قصد أو بلا قصد على مقربة من الأفكار والمعلومات الجديدة .

اطلب الأفكار والمعلومات

قد يكون أحد أهم الأمور التى يمكنك القيام بها من أجل الارتقاء لقمة مجالك , فى عصـــر المعلومات , هى أن تسأل الآخرين النصح وتطلب منهم المعلومات . يمكنك أن تستعين بنصائح وإرشـادات الصـفوة ومن أهل القمة عن طريق الكتب , والبرامج الصـوتية , والدورات التدريبية . وأن تبحث لديهم عن إجابات لأسـئلتك وحلول لمشـكلاتك . فإن إحدى النصـائح الطيبة يسـوقها إليك أحد الأشـخاص من أصـحاب التجارب المماثلة بإمكانها أن توفر عليك أسـابيع وشـهورا من العمل الشاق وتلالا من النقود .

قال " بنيامين فرانكلين " ذات مرة إن هناك طريقتين للحصـول على المعرفة , أن نشـتريها أو أن نستعيرها . نشتريها بدفع الثمن كاملا من الوقت والمال , ونستعيرها من آخرين ممن دفعوا بالفعل الثمن كاملا ليتعلموها .

فعن طريق تزويد عقلك بسـيل متواصـل من المعلومات والأفكار الجديدة ، تنشـط كل القوانين العقلية وتحفز كل عوامل الحظ التى ناقشناها حتى الآن فى هذا الكتاب .

مادام هدفك هو أن تصـبح أحد أكثر الخبراء معرفة فى مجالك : سـتصـبح بناء على هذا واحدا من أعلى الأشـخاص دخلا وأكثرهم قيمة فى مجال صـناعتك , وسـوف يبزغ نجمك على وجه السـرعة وترتقي بثبات وموف تنضـم إلى أعلى 10 % من الأكثر دخلا ، مع كل المكانـة الاجتماعية والشـهرة ، والاحترام . سـتعيش فى منزل كبير وتقود سـيارة فارهة وتملك حسـابا أكبر فى المصرف . وعندما يتهمك الأشخاص بأنك محظوظ فإنه يمكنك أن تخبرهم ببساطة : ´´ كلما درست وتعلمت ، تضاعف حظي " .

❖❖❖❖❖

الأنشطة العملية

ما يمكنك القيام به الآن

1. حدد المعارف الحاسمة والضرورية لنجاحك فى مجال عملك : كيف يمكنك زيادة مخزونك من هذه المعارف؟

2. ضـــع يدك على الأمور التى يمكنك القيام بها حتى يمكنك الاقتراب من حدود الفوز فى عملك ؟ أى هذه الأمور أكثر أهمية بالنســبة للإنتاجية والفائدة العائدة عليك ، وكيف يمكنك أن تحسن من نفسك فى تلك النواحى ؟ .

3. ضـع خطة قراءة لتبقى مطلعا على الجديد فى مجالك وأيضـا فى صـدارة مجالك : وضـع جدولا بأوقات منتظمة من اليوم لترفع من مخزون معارفك .

4. ابحث عن المنتديات والدورات التدريبية الأخرى التى يمكنك تلقيها لتبقى مواكبا فى مجالك : انضم واحضر ثلاثة أو أربعة منها كل عام .

5. تلق دورة وتدرب على القراءة الســريعة حتى يصـــبح بإمكانك قراءة وتذكر ألف كلمة فى الدقيقة أو أكثر.

6. توجه إلى رئيسك فى العمل وإلى أكثر الأشخاص نجاحا وتألقا فى مجالك واسألهم النصح بشــأن ما تقرأه وما تســتمع إليه من برامج , وأى الدورات التدريبية تحضــرها , التدريبية تحضرها ، اتبع نصحهم ثم اطلب المزيد من التوصيات والنصائح .

7. حول سيارتك إلى فصل دراسى متنقل بالاستماع إلى البرامج الصوتية التعليمية وأنت تقود

السيارة بدلا من إهدار كل ذلك الوقت الثمين . لا تتوقف عن تعلم المزيد أبدا .

5

المبدأ الرابع – الإتقان أمر سحرى

" إن المرء الذى يتوسل إلي وسيلة لإنتاج شيء أو القيام بأمر ما
على نحو أفضل أو أسرع أو أوفر اقتصاديا لهو شخص
يحوز مستقبله وفرصه فى قبضة يده " .

_ جون بول جيتي

إن لديك المقدرة فى هذه اللحظة على تجاوز كل مستويات إنجازك السابقة . وفى داخلك الآن ما تحتاج إليه من مواهب كى تحقق ما يتجاوز كل ما سبق وأنجزته فى حياتك إلى الآن . هذا لأن بإمكانك تعلم أية مهارة تحتاج لتعلمها من أجل القيام بأية مهمة تحتاج إلى القيام بها , من أجل بلوغ أى هدف تضعه نصب عينيك .

حين يعزف أحد عازفى الكمان قطعة موسيقية كلاسيكية فى حفل موسيقى . أو حين يغنى ثلاثة من كبار مطربى الأوبرا مثل بافاروتى , ودومينجو , وكاريراس أوبرا رائعة الجمال , فلا أحد يعزو منجزاتهم إلى الحظ وعندما يصنع أحد الحرفيين المهرة قطعة بديعة من الأثاث الفاخرة والمعتنى بأدق تفاصيلها , والتى تعد تحفة أصلية بكل المقاييس , فلا أحد يفسر ما أنجزه على أنه مسألة حظ طيب .

فى كل حالة ترى فيها شخصا ما يؤدى شيئا ما بطريقة فائقة الامتياز , فإنك تتعرف فيه على العمل المحكم وتقدره أيضا . وتعلم أن وراءه أسابيع وشهورا بل وأعواما من العمل الشاق والإعداد التفصيلى , كل ذلك يسبق الأداء الممتاز على اختلاف أنواعه .

أخبرنى صديقى ´´ أوج ماندينو ´´ الذى تباع كتبه لملايين الأشخاص ذات مرة أن كثيرا من الأشخاص يقولون له إن كتبه تسهل قراءتها . وقال إن السبب فى أنها سهلة القراءة لأنها تكتب بمشقة , وقد أخبرنى أنه يكتب الفقرة الواحدة ويعيد كتابتها مرارا وتكرارا لما يصل إلى خمس عشرة مرة ، وهكذا ينساب المحتوى بسلاسة بالنسبة للقارئ .

وقد أخبرنى صديقى المخلص ´´ نيدو كيبين ´´ والذى يعد واحدا من أروع المتحدثين المحترفين فى أمريكا أنه غالبا ما يقضى حوالى مائة ساعة فى التخطيط والإعداد والتدرب من أجل خطبة لمدة ساعة واحدة سيلقيها مرة واحدة لجمهور واحد .

النجاح في مجال الأعمال ليس وليد المصادفة

عندما يقوم رجال المبيعات المحترفون بالتحليل الدقيق لأســـواقهم , وتحديد العملاء المحتملين النموذجيين ، وإذا ما اســـتعانوا بالهاتف والفغاكس فى تحديد المواعيد وفى تأكيدها ، وإذا ما وصلوا إلي مواعيدهم فى الوقت المضبوط . وعلى تمام الاستعداد , يرسخون مستوى عاليا من العلاقة الطيبة والتفاهم , ويعدون عروضـــا تقديمية ممتازة لمنتجاتهم وخدماتهم , ويحققون الطلبيات ببساطة . عندما يقومون بذلك كله فما من أحد يمكنه أن يعزو منجزاتهم لعامل الحظ ، فعلى كل تقدير فإن هؤلاء أمثلة على الأداء الفائق .

وثمة قدر هائل من الســخط إزاء الإنجاز فى عالم اليوم . ففى مجتمع يتســم بالتنافس الضــارى يستلزم تحقيق الامتياز والتفوق أعواما عديدة وكذلك جنى عوائد الأداء الفائق . وللأسف لا يقدر معظم الناس على بذل تلك الجهود : فبدلا من جر أنفســهم إلى الأعلى فإنهم يفضــلون الانحدار للأســـفل وبدلا من أن يحرزوا تقدما تجدهم يختلقون الأعذار . فيبررون ويقيمون الحجج العقلية إزاء أدائهم الضـــعيف ونتائجهم الضـــعيفة . إنهم يقومون بهذا عن طريق إرجاع نجاح الآخرين لحسن الحظ . بينما يرجعون إخفاقهم لسوء الحظ .

إننا مطلعون على الحقيقة , إننا نعيش فى عالم يحكمه القانون وليس الفوضـــى العمياء , وثمة ســـبب لكل شـــيء , والنجاح العظيم فى أى مجال لهو بدرجة كبيرة ثمرة للمعايير المرتفعة والمســـتويات الكلية العالية من الأداء فى هذا المجال . وقد كان الأمر كذلك على مدى التاريخ الإنسانى وهو صادق اليوم فى كل منحى من مناحى السعى الإنسانى .

كنايتان عن النجاح

هناك كنايتان عن النجاح يستخدمان على الدوام فى مجتمعنا : وهما الرياضة ومجال الأعمال , ففى كلا المجالين تذهب الشهرة والجوائز إلى الأشخاص والمؤسسات التى تحقق تفوقا فى المنافسة . ونحن نفتخر بهؤلاء الذين يفوزون فى المنافسات الرياضية : كما أننا نشترى منتجات وخدمات تلك الشركات التى نشعر أنها تقدم لنا أفضل مقابل لما ندفعه من مال . فغى كل من هذه المجالات تعتبر الجودة والامتياز هما المقياسان اللذان تقيم على أساسها الأمور وتكافئ من يقدمون الأداء الأفضل . ولن يكون مطلقا شيء آخر غير هذا .

والحق أن السوق لا يقدم عوائد فائقة إلا لمن يقدم أداء فائقا , كما أنه يقدم عوائد عادية لمن يقدم أداء عاديا , ويقدم العوائد المتدنية : بل والبطالة وعدم الأمان لمن يقدم الأداء المتدنى .

مرضان ذهنيان

هناك مرضان ذهنيان متفشيان فى نطاق كبير من العالم الصناعى اليوم . الأول مرض شيء مقابل لا شيء . والثانى مرض الإنجاز السريع بأى شكل , ويمكن لواحد من هذين المرضين أن يحول دون نجاحك . ولكن إذا امتزجا معا فإنهما يمكنهما أن يكونا داءاً قاتلا .

يصيب مرض ´´ شيء مقابل لا شيء ´´ هؤلاء الأشخاص الذين يظنون أن بإمكانهم أن يأخذوا وينالوا أكثر بكثير مما يعطونه أو يبذلونه ، يعتقدون أنهم غير مضطرين لدفع دولار واحد حتى يجنوا دولارين . وهم يفتشون دائما عن فرص للحصول على ما يرغبونه دون أن يدفعوا الثمن كاملا. إنهم يرغبون للمرور من الباب الدوار للحياة بدفعة من شخص آخر .

يحاول المصابون بمرض ´´ شيء مقابل لا شيء ´´ أن يخرقوا القوانين الأساسية للعالم مثل

قانون الزرع والحصـــاد ، وقانون الفعل ورد الفعل ، والســبب والنتيجة , كما يحاولون انتهاك أحد أعظم مبادئ النجاح : لا تتمن النجاح أبدا عن طريق محاولة انتهاك القوانين التى تحكم العالم .

إن انتهاك قوانين العالم بالضــبط مماثل لمحاولة كســر قانون الجاذبية . قد تكون ســمعت بمزحة الشـــخص الذى قفز من مبنى من ثلاثين طابقا لينتحر ، وخلال ســـقوطه أمام الطابق الخامس عشــر خرج أحدهم من النافذة وصـــاح به : ´´ كيف الحال ؟ ´´ فرد عليه الشــخص الذى يهوى نحو الأرض صائحا : ´´ على خير حال حتى الآن ! " .

وكل من يحاول أن يحصــل على مقدار أكبر مما يســتحق هو فى موقف مماثل . قد يبدو وكأنه يمضــى على خير حال على المدى القصــير : لكنه ســرعان ما ســيســقط متهاويا مســتيقظا على الحقيقة المرة , فلا تسمح لهذا بأن يحدث لك .

البحث عن طرق مختصرة

المرض العقلى الثانى هو الإنجاز السريع كيفما اتفق : وهو يصيب الأشخاص الذين يبحثون عن طريق ســـهلة ومريحة لتحقيق أهدافهم , إنهم يبحثون عن الطرق المختصـــرة لامتلاك المهارات الأساسية التى تتطلب فى الواقع شهورا وسنوات من العمل الشاق من أجل إتقانها ، وهم يفتشون عن وســـائل ســـريعة لحل مســـائل قد تقتضـــى منهم شـــهورا وأعواما لحلها .

يتحول هؤلاء الأشــخاص إلى ضــحايا لفكرة الثراء الســريع الســهل , فيشــترون أوراق اليانصــيب ويشـتركون في مسابقات الحظ ، يشترون الأسـهم الرخيصـة ويستثمرون فى أمور يجهلونها تماما لكنها تعدهم بعائد ســريع . وغالبا ما يهدرون ســنوات عديدة من العمل الشـــاق ومن المدخرات المالية فى بحثهم عن النجاح السهل السريع والمخيب للآمال مثل السراب.

ممارسة الخدمة

إن إحدى طرق الحياة التى تجلب لك المزيد من الحظ أكثر مما تتخيل فى تكريس نفسك لخدمة الآخرين حيث يعينك الالتزام بالخدمة على التركيز على ما تسهم به من قيمة لدى هؤلاء الذين تحدد درجة رضاهم درجة نجاحك أنت وإليك هذه القاعدة : ستكون عوائدك فى الحياة مساوية على الدوام لقيمة خدماتك للآخرين.

إن العالم فى حالة توازن دائما والمرء ينال بقدر ما يقدم . وإذا أردت أن تزيد من كم أو نوع عوائدك فإن عليك أن تركز على أن تزيد من كم أو نوع ما تقدمه للآخرين من خدمة .

إن أحد أفضل الأسئلة التى يمكنك أن تطرحها على نفسك كل صباح جديد هى : ´´ كيف يمكن لى أن أرفع من قيمة ما أقدمه لعملائى من خدمة هذا اليوم .

ولكن من هم عملاؤك , إن عملاؤك هم الأشخاص الذين يعتمدون عليك فيما تؤدية من عمل . إنهم الأشخاص الذين تحدد درجة رضاهم مكافآتك ، ومعدل ترقيك ، وصيتك المهنى , ومدى تقدمك في حياتك المهنية ومستواك المالى .

تعرف على عملائك الأساسيين

إن لديك عملاء أكثر عددا مما تدرك . فبداية يعتبر رئيسك هو عميلك رقم واحد وأهم مهامك هى إرضاء رئيسك عن طريق القيام بما يعتبره هو من المهام الأكثر أولوية بالنسبة لك فى وقت بعينه . وإذا كنت مديرا فإن فريق عملك هو أيضا من عملائك , ومهمتك فى إرضائهم بالقدر نفسه الذى يعملون به في إسعاد الأشخاص المعنيين بخدمتهم .

إذا كنت تعمل فى مجال المبيعات أو مجال المشـــاريع التجارية المعتمدة علي جلب الممولين والمســتثمرين , فإن الأشــخاص الموجودين بالســوق والذين يســتخدمون منتجاتك أو يســتعينون بخدماتك قد يكونون أهم عملائك . وبناء عليه فإن النجاحات الكبرى كلها ، والثروات العظيمة كلها , تنبع من خدمة الآخرين , وتقديم ما يرغبون فيه وما يمكن لهم أن يدفعوا نظيرا له ، على نحو أفضل مما يخدمهم شخص آخر .

كن مستحقا لما تنشده

من بين حقائق الحياة : " إنك لا تحصل على ما تنشده بل على ما تستحقه " .

ليكن محور اهتمامك فى وظيفتك أن تقوم بأى شيء ضرورى لتتأكد من أنك تستحق فعلا العوائد والفوائد التى ترغب فيها . وأية محاولة للحصــول على شــيء لا تســتحقه عن أمانة وعدل تنتهى إلى الفشل والإحباط . وجميع الأنشطة الإجرامية الفاسدة , ومظاهر التكاسل والاستهتار تستهدف الحصول على العوائد بطريقة أو بأخرى دون استحقاق لها فى المقام الأول .

ولعل من الواضح أن كلمة استحقاق مشتقة من الحق , أى ثمن الخدمة أو ثمرة الجهد .

يسـاور كثيرين ذلك الشـعور البغيض بأنهم لا يسـتحقون أن يكونوا ناجحين , وميسـورى الحال . لكن الحق أنهم يستحقون كل مظاهر النجاح ماداموا اكتسبوها عن حق من خدمة الآخرين .

ليكن انشـغالك الأسـاسي أن تأخذ بالأسباب وسـتجد أن النتائج تتكفل بذاتها ، أى أن تبذر البذور وســـوف يهبك الله ثمار ما زرعت . ليكن هدفك هو القيام بعملك على الوجه الأمثل , ولســـوف تتدفق العوائد نحوك تبعا للقانون, وليس المصادفة .

كتب ´´ دين بريجز ´´ من جامعة ´´ هارفارد ´´ ذات مرة : ´´ قم بعملك . ليس فقط عملك المحدد , ولكن أكثر منه قليلا , على سبيل السخاء . وحتى إذا عانيت , كما سيحدث أحيانا . قم بعملك . ولسوف يسفر عملك ومعاناتك عن أعظم مباهج الحياة ´´ .

لقد كتب ´´ بيتر دراكر ´´ ذات يوم : ´´ حتى ولو كنت تبدأ مشـروعا صـغيرا جديدا – انطلاقا من مائدة المطبخ – فينبغى أن يكون هدفك هو حيازة الريادة فى هذا المجال وإلا فلا يجب عليك أن تبدأه من الأسـاس . أما إذا كان هدفك هو أن تجني مبلغا ماليا على جناح السـرعة أو تحقيق دخل إضـافي لا بأس به فلن تحقق مطلقا نجاحا له شـأن , وغالبا ما سـينتهى بك المطاف وقد أهدرت وقتك ومالك .

أما إذا جعلت هدفك هو إنشـاء مشـروع يقدم منتجا أو خدمة تبلغ الامتياز – أفضـل من أى شـخص آخر – فى سـوق يتسـم بالتنافس , وكنت مركزا على هدفك وبقوة هائلة على المقصـد , فستحقق فى النهاية نجاحا ضخما فى المجال الذى اخترته . وكما صمم كل من ´´ ستيفن جوبز ´´ و ´´ ستيف واسنايك ´´ أول كمبيوتر من نوع ´´ آبل ´´ فى مرآب سيارات قد تنتهى أنت أيضا إلى تشييد منظمة عالمية .

حتى ولو لم تنشئ شركة ضخمة فإن التزامك بالقيام بما عليك وخدمتك لعملائك على نحو مفارق لغيرك هما أعظم علامة تؤكد نجاحك على المدى البعيد .

وكفرد ينبغى أن يكون هدفك أن تلتحق بنسبة العشرة بالمائة لأعلى الأشخاص فى مجالك , فلا يجدر بك أى هدف أدنى من أن تكون بين الأفضـل , خذ قرارا مقدما بأنك سـوف تتجاوز أية عقبات , وتحل أى مشكلة وتدفع أى ثمن لتكن الأفضل فيما تقوم به .

كن مستعدا لدفع الثمن

إن التوصل إلى درجة الإتقان فى أى مجال يتطلب شهورا وسنوات من العمل الشاق المبذول فى وظيفتك وفى ذاتك . خذ قرارا مقدما أنك سـوف تسـتثمر أى مقدار لازم من الوقت لكى تصـبح ممتازا فيما تقوم به ، وتحل بالصبر . فأى شيء له قيمة يقتضى إنجازه وقتا طويلا .

تقاسمت المسكن ذات مرة مع مهاجر ألماني كان يعمل كرئيس طهاة . أخبرني أن الأمر اقتضى منه أن يدرس على مدى سبعة أعوام فى المعهد السويسري للطهي فى ´´ جنيف ´´ لكي يصبح رئيس طهاة , وقد بدأ بتعلم طرق تقشـير الفواكه والخضـراوات . ولقد قام بهذا طوال عامه الأول بكامله إلى أن حاز فهما كاملا وحسـاسية عميقة تجاه النسيج الخاص بالفواكه والخضـراوات فى كل حالاتها من النضـج والنكهة والمكونات . انتقل في العام التالي إلى السـلطات وإعداد أطباق بسـيطة من الفواكه والخضـراوات . وفى كل عام من الأعوام التالية من التدرب أمضـى مئات الساعات يعمل مع كل تابل , وكل مرق , وكل المكونات والوصفات . دمع نهاية السنوات السبع ، وبعد اختبار قوى ، حصل على شهادة التخرج التى قد تكون أكثر الشهادات احتراما في مجال الطهي فى العالم كله .

ثم عمل كمتدرب تحت إشـراف رئيس طهاة فى واحد من أرقى المطاعم فى أوروبا . وبعد خمس سـنوات أخرى كان قد أصـبح مطلوبا وتلقى عروض عمل من جميع أنحاء أوروبا وأمريكا . فقد كان مؤهلا. ليكون رئيس الطهاة فى أفخم الفنادق والمطاعم , هذا إذا لم يفتتح مشـروعه الخاص الذي لن يكون مستواه أقل من أفخم الفنادق والمطاعم القادرة علي جذب وتوظيف أحد خريجي ما يسمى بالمدرسـة السويسـرية . فإن هؤلاء الطهاة يتلقون أجورا عالية ويمكنهم أن يتقاعدوا بعد أن يحققوا استقلالا ماليا كاملا.

والنقطة الجوهرية هى : قبل أن يصـبح هؤلاء الطهاة مبدعين ومجددين على مثال الشـهير ´´

وولفجانج بوك ´´ فى ´´ بيفرلى هيلز ´´ كان عليهم أن يتقنوا كل ما يتعلق بفن الطهى إتقانا تاما أولا ، كما يتعين عليهم أن يتعلموا كل مرحلة من مراحل الطهى تماما كما يجب ، وألا يبدءوا فى إدخال أى تجديد أو تغيير على ما تعلموه من وصفات إلا بعد وصولهم إلى مرتبة عالية جدا فى المهارة والإتقان .

الكثيرون فى مجال المشـــاريع التجارية فى يومنا هذا يعتقدون أن بإمكانهم أن يبدؤوا من القمة ثم يســتمرون فى الصــعود . إنهم على عجلة من أمرهم : ولا يلقون بالا بإتقان المبادئ الأســاســية لمهنهم . ولا يدركون أن نجاح المدى البعيد هو ثمرة مباشــرة لأن يتفوقوا تفوقا مطلقا فيما يقومون به .

اتجاهك صوب التفوق

بوســعك أن تعرف ما إذا كنت فى المجال المناســب عن طريق اتجاهك صــوب التفوق فى هذا المجال ، وعلى وجه الخصوص من خلال اتجاهك صوب صفوة الأشخاص الذين يشغلون القمة فيما تقوم به أو ما تفكر فى القيام به . ويوجد لدى جميع الأشـــخاص الناجحين إعجاب كبير واحترام بمن يقومون بأرقى الأداء فى مجالاتهم , ولأنك تتحرك على الدوام صوب ما تكن له أكثر الإعجاب . فكلما وجهت عينيك معجبا إلى أفضل الأشخاص بمجالك زاد تماثلك وتشابهك معه , فلتجعل من هذه الصــفوة مثالا , قدوة تحتذي بها . وخلال ســعيك ورقيك و نموك قارن منجزاتك بمنجزات أهل القمة .

هناك الكثيرون ممن يعملون فى وظائفهم دون أن يكون لديهم اهتمام خاص بأن يشـــغلوا قمة مجالاتهم . إنهم يميلون لان يكونوا فى ذيل الركب مثل العدائين متوســـطي القدرات فى ســـباق المســافات الطويلة حيث لا يرون أنفســهم قادرين علي الفوز ولا يهتمون بذلك اهتماما خاصــا . إنهم ينشغلون بالأمان أكثر مما ينشغلون بالإنجاز.

والأســوأ من هذا أن الأشـــخاص محدودي القدرات غالبا ما ينتقدون الأشـــخاص الناجحين فى مجالاتهم ويسفهون من منجزاتهم . يشكون منهم من وراء ظهورهم ويعلنون عن هفواتهم وعيوبهم . إذ يجتمع هؤلاء الأشـــخاص التافهون معا ويأخذون فى النميمة عن الرواد فى المجال , ويختلقون الحكايات , لا مناص من أن مثل تلك الســـلوكيات قاتلة لفرص النجاح , فما من أحد من بين منتقدي أفضل الكفاءات فى مجاله يصبح ناجحا فى هذا المجال .

إياك و النقمة علي نجاح الآخرين . بدلا من الشـــعور بذلك ، ينبغي أن تتطلع نحو هؤلاء

الأشخاص وتحاول الاحتذاء بأفضل سماتهم . والمثير أنه أيا كان ما يقوم به أى شخص عقليا . فإنه يمكنك القيام به أنت أيضـــا . إن نجاح الآخرين برهان على إمكانية نجاحك أنت أيضـــا فى هذا المجال .

يمكنك أن تحقق ما حققه الآخرون

إن عقلك مصـــــمم بحيث لا يكون بمقدورك أن ترغب رغبة شـــــديدة فى تحقيق هدف أو التحلي بسـمة دون أن تكون لديك المقدرة على بلوغ ما تنشـد , يمكنك أن صـبح مثل أى شـخص آخر ترغب فى أن تكون مثله فقط إذا نويت أن تسعى لذلك لوقت كاف وبجهد كاف .

أنعم الله على بعض الأشــــخـاص بمواهـب طبيعيـة أكثر من غيرهم , فهم يتعلمون المهـارات الأسـاسـية على نحو أسـهل وأسـرع , بينما آخرون يحتاجون إلى وقت أطول . وهذا هو الفارق الوحيد , فمن يلزمهم المزيد من الوقت ، هم بحاجة فقط الى المزيد من الممارسـة والتدريب , مما يعنى أنه على المدى البعيد سيصبح لديك إمكانية تحقيقك التفوق فى مجالك , ولكن ذلك يتوقف فقط على القدر الذي يمكن نتبعه من الالتزام .

ويقول مبدأ الممارسـة ´´ إنه أيا كان ما تمارسـه مرارا وتكرارا سـينتهي إلى أن يصـبح عادة جديدة أو مهارة جديدة ´´ . فالمسألة تتعلق بالوقت فحسب .

قال ´´ بير بريانت ´´ المدرب العظيم لكرة القدم بجامعة ´´ آلاباما ´´ إن النجاح ليس مجرد ثمرة لنية الفوز فالجميع لديه هذه النية . إن النجاح العظيم ينتج عن نية التأهب للفوز ´´ .

إن المقياس الحقيقي الوحيد لمدى ما تستطيع أن تبلغه يتضمنه السؤال التالي : ´´ ما مدى إلحاح رغبتك ؟ ´´ فإذا كنت ترغب فى الوصول لمستوى بعينه من المهارة رغبة ملحة بما يكفى ، وتنوى

أن تعمل على المدى البعيد ، فما من شـيء يمكنه أن يمنعك عن تحقيق ذلك , فإنك سـوف تتم المهمة فى النهاية , بل وينبغي عليك هذا .
إن كل إنجاز فائق للعادة هو نتيجة لآلاف الإنجازات العادية التى لم يرها أو يقدرها أحد . كل إنجاز عظيم هو ثمرة ربما آلاف السـاعات من الجهد المضـني 0 >الإعداد . والدراسـة , والممارسـة ، وهو الأمر الذى لا يدركه إلا فئة قليلة من لناس ولكن إذا ما قدمت جهدك فى البداية سـوف تحصـد فى النهاية . حين تضـع ثقتك كاملة فى مبدأ الممارسـة فسـوف يعمل لصـالحك . وكلما أطلت زمن السـعي للوصـول إلى القمة ، تعاظم قدر العوائد والمكافآت التى ستنالها فى النهاية .

كتب ´´ لونجفيلو ´´ ذات مرة : ´´ إن هؤلاء الذين بلغوا الذرى العالية , ويحتفظون بمكانتهم هناك لم يصلوا إليها فى وثبة مفاجئة ، ولكنهم فى الوقت الذى غرق فيه رفاقهم فى النوم كانوا يكدحون فى الليل ´´ .

واليوم بوسـعنا القول إن الناجحين هم أولئك الذين يكدحون فى الليل بينما ينخرط زملاؤهم الآخرون فى النشاطات الاجتماعية أو مشاهدة التلفاز أو إهدار وقتهم فى التسالي القاتلة للوقت .

الاستعداد يضعك على الجانب الصحيح

إليك هذه القاعدة : إن الاسـتعداد المسبق المناسـب يجنبك قصـور الأداء . إن قبولك لأن تكون على أتم الاستعداد يحدد مدى ما ستبلغه من جودة فى القيام بأمر ما ، و مدى ما ستمضـى إليه ، وما ستجنيه من عائد مالي .

لكن كيف يمكنك أن تقيس مدى ما حققته من اسـتعداد للنجاح حتى الآن ؟ أمر هين ، ما عليك

إلا أن تنظر حولك. إن كلا من قوانين الزرع والحصـــاد . والســـبب والنتيجة . والتناظر ، وحتى قانون المعادل العقلي يقول إن عالمك الخارجي سيكون انعكاسا لعالمك الداخلى .

إن عالمك الخارجى من المنجزات ســيعكس بالضــبط عالمك الداخلي من الاســتعداد . ففي أى وقت لا تشــعر فيه بالرضـــا بما فى عالمك الخارجى من عوائد ونتائج , ليس عليك إلا أن تعود مجددا إلى ذاتك وتعمل عليها . يتوجب عليك أن تغير من عالمك الداخلى بحيث يكون أكثر توافقا مع ما ترغب فى تحقيقه بالخارج .

لتكن تنمية مهاراتك هى هدفك الأساس

فى الفصل الخاص بتحديد الأهداف طلبت منك أن تدون عشرة أهداف ترغب فى تحقيقها خلال الاثنى عشـــر شـــهرا القادمة , كما طلبت منك أن تختار هدفا من بينها يكون له الأثر الإيجابي الأكبر على حياتك إذا تحقق . والآن أريد منك أن تأخذ هذا التموين إلى الأمام خطوة أخرى .

فما إن يســتقر عزمك على مقصــدك الأســاســى النهائى , أى رقم ´´ ١ ´´ فى أولوياتك ، وهدفك الأهم . عليك أن تســأل نفســك : ´´ ما الشـــيء الذى على أن أتفوق فى أدائه تفوقا مطلقا حتى أبلغ هذا الهدف ؟

إنك تعلم أنه بوسعك بلوغ هدفك والاحتفاظ بما حققته فقط إذا ما تهيأت واستعددت استعدادا تاما لذلك . وعلى هذا فما هى المهارات المحددة التى تحتاج لتنميتها بحيث يكون بمقدورك بلوغ أهم الأهداف على قائمة الأولويات .

فبالضـــــبط كما تحتاج إلى قائمة أهداف . تحتاج كذلك إلى قائمة مهارات . إنك بحاجة إلى أن تعد قائمة بالمهارات التى تحتاج لامتلاكها من أجل بلوغ كل هدف تبتغى تحقيقه . فليس هناك

أبدا شيء مقابل لا شيء , ولابد من وضع الحصان أمام العربة التى سيجرها : وليس العكس . ولابد من أن تأتى التنمية المهارية قبل إدراك العوائد والمكافآت .

حدد الأوجه الرئيسية لنتائجك

يعد أحد أهم مفاهيم النجاح الشخصى والعملى هى الأوجه الرئيسية للنتائج . إنها تلك المهارات الجوهرية التى يتوجب عليك إتقانها إتقانا مطلقا وإيجابيا إذا أردت تعظيم منجزك في مجالك .

فى أى وظيفة أو منصب تتمثل أوجه النتائج فى الثمار المحددة أو النتائج التى تم توظيفك من أجل إحرازها . ويحدد أداؤك فى الأوجه الرئيسية للنتائج كلا من أجرك وفرص ترقيتك ومستقبلك . وتعد قدرتك على أن تحدد أوجه نتائجك الرئيسية تحديدا واضحا وأن تنظمها تبعا للأولويات أمرا لا غنى عنه لبلوغ الإتقان والإحكام فى مجالك .

إن جميع المحظوظين عن حق هم أشخاص بارعون جدا فى أداء المهام الرئيسية التى لا غنى عنها من أجل تفوق الأداء العام فى وظائفهم . إن أوجه النتائج الرئيسية يمكن تعريفها على أنها المنجز المحدد الذى تكون مسئولا عنه مسئولية تامة . وهو قابل للقياس وأيضا تحت سيطرتك . فإذا لم تقم به فلن ينجز مطلقا .
إن أوجه النتائج الرئيسية هى نتيجة وظيفتك , وتتحول فيما بعد إلى مدخلات بالنسبة لشخص آخر . إنها جزء لا يتجزأ من الأداء الوظيفى للمؤسسة ككل .

ومثلا إذا كنت تعمل بالمبيعات فســتكون أوجه نتائجك الرئيســية هي التوصــل إلى طلبيات من العملاء وإتمام الصــفقات , وما إن تقوم بهذا ســتصــبح اتفاقيات البيع مدخلا أو مقدمة لقســم الطلبيات , ولقسم الحسابات , وأقسام التصنيع والتوزيع وتوصيل الطلبات , فبمجرد أن يتم إنجاز النتيجة فإنها تؤثر على سلوك وأداء الآخرين .

فى البداية عليك أن تصبح واضحا كل الوضوح بشأن أهم النتائج المتوقع منك الإسهام بها فى منظمتك أو مؤسستك , ومن ثم تحدد المهارات التى يجب عليك أن تتقنها بغرض إحراز النتائج اللازمة للأداء الأكثر تفوقا فى عملك .

ما هى النتائج التى تقع تحت مسئوليتك ؟

إحدى طرق تحديد الأوجه الرئيسية للنتائج الخاصة بك هى أن تطرح سؤالا هو : ´´ ما النتائج المعينة التى بإحرازها أكون أعلى الأشخاص أجرا وتقديرا ؟ ´´ من بين كل ما أقوم به من مهام , ما هى الأمور الأكثر أهمية بالنسبة للمنظمة ؟ لماذا تحديدا اسمي مدرج فى كشوف المرتبات ؟

عن طريق تحديد وتعريف أوجه النتائج الرئيسية الخاصة بك ، وبعد ذلك عن طريق تنظيمها وفقا للأولوية ، أى الأهم فالأهم ، يصـــبح بحوزتك الآن مســـار لتتبعه فى خطك المهنى . ومن ثم ينبغي عليك أن تلتزم بالتفوق فى أداء الأمور القليلة التى تتميز بها فى التقييم عن الآخرين .

يتأتى نجاحك فى مهنتك أساسا من الأداء الفائق فى أوجه النتائج الأهم بالنسبة لرئيسك ولشركتك فى الوقت الحالى وستنبع كل مشكلاتك فى مهنتك من عدم كفاءة الأداء فى واحدة أو أكثر من النتائج الرئيسية .

حدد من خمس إلي سبع مهارات

نادرا ما تزيد أوجه النتائج عما يتراوح من خمسـة إلى سـبعة أوجه في أي عمل , إنها مجموعة المهام المحددة التى ينبغى إنجازها لكى يكتمل العمل اكتمالا موفقا , وفى كل وظيفة ، من الممكن تحديد تلك العوامل بين الخمسة والسبعة عوامل .

فإذا كنت تعمل بمجال المبيعات على سبيل المثال . هناك سبعة أوجه للنتائج الرئيسية : تحديد العملاء المحتملين ، بناء التآلف والثقة , تحديد الاحتياجات والمشـكلات . تقديم الحلول , والرد على الاعتراضـات ، وإتمام المبيعات ، والتوصـل إل هوامش الربح والتوصـيات . والنجاح فى البيع يتوقف على أدائك لهذه الوظائف السبع بطريقة فائقة على الدوام .

وإذا كنت مديرا فهناك أيضـا سـبعة أوجه للنتائج الرئيسـية :التخطيط ، والتنسـيق ، وإدارة فريق العمل . والتكليف بالمهام , والإشـراف ، وقياس العمل ، وإعداد التقارير . والأداء الكلى الممتاز يتطلب أداء ممتازا فى كل منحى من هذه المناحي ، والأداء السيئ في أي منها بوسعه أن يضر بمستقبلك أو أن يهدده حتى فى مجال عملك .

وإذا أردت أن تصـبح والدا صـالحا فهناك من خمسـة إلى سـبعة أوجه للنتائج الرئيسـية . مثل التواصل ، والرعاية ، ومراعاة المشاعر ، والمداعبة , والمجاملة . وإذا كنت تدير مشروعا خاصا فإن هناك سـبعة أوجه للنتائج الرئيسـية . قد يكون هناك فى بعض الوظائف أو قطاعات من الأعمال عدد أقل أو أكثر من أوجه النتائج التى تحدد تحديدا إيجابيا وقاطعا نجاح أو إخفاق النشاط أو الاستثمار .

قدرتك الأكثر فعالية

إن قدرتك الأكثر فعالية هى قدرتك علي التفكير , إنها قدرتك على اســـتخدام عقلك الملاحظ لإحراز النتائج الحاسـمة التي تشـكل مسـتقبلك . يترك معظم الناس الأمور تسـير على علاتها , ويقومون بما يتأتى معهم على نحو طبيعي . إنهم يدخلون منطقة الراحة الخاصـــــة بالأداء المتوسط , ونادرا ما يتساءلون بشأن سلوكياتهم . كتب " توماس أديسون " ذات مرة : ´´ لا توجد ذريعة إلا ويلجأ إليها الشخص المتوسط فرارا من أعمال الفكر العميق والشاق ´´ .

بالنسـبة لك فلكي تتفوق فر مجالك , فإنه يتوجب عليك أن تعلل أداءك وتقيمه باسـتمرار , وأن تفتش عن طرق لتحسـينه . عليك أن تحدد المكونات الشـخصـية للمهارة التى سـتتمكن منها من أجل الصعود إلى القمة . عليك أن تنخرط فى عملية مستمرة من التحسين والنمو .

عامل تحديد الدخل

إليك فذا الاكتشـاف العظيم : إن أضـعف المهارات الأسـاسـية لديك هي ما تحدد أعلى سـقف لاسـتفادتك من المهارات الأخرى . بل إن أضـعف المهارات المهمة هي ما تحدد دخلك ، ومعدل ترقيك ، ومستقبلك المهني .

وإليك مثالا على ذلك : إذا كنت متفوقا فى كل جانب من جوانب البيع عدا التوصـــل إل العميل المحتمل , سيحد هذا الضـعف من ارتفاع مبيعاتك ودخلك , وإذا كنت متفوقا تماما فى كل مهارة أساسية عدا إتمام المبيعات . فسيحدد هذا الضعف مستوى المبيعات ومقدار المال الذى تجنيه .

إذا كنت مديرا ومتفوقا تمام التفوق في كل جانب من جوانب وظيفتك عدا التكليف بالمهام , فإن نقطة الضـــعف هذه وحدها ســتعوقك عن التقدم , لن تحقق نجاحا متميزا فى مجالك أبدا . وقد تكون متفوقا فى كل جانب من جوانب عملك عدا اختيار الأشـــخاص المناســبين للعمل معك ,

فلسوف تعوقك نقطة الضعف هذه وتسبب لك الإخفاق كل مرة .

من أشق الأمور عليك أن تعترف بصراحة أن لديك قصورا فى منحى من هذه المناحي . وغالبا ما يتضح أن المناحي التى تكون فيها أضعف هى غالبا الأنشطة التى لا تكن لها حبا على وجه الخصـــوص . فلأنك لا تحبها فإنك تتجنب تلك المهام قدر إمكانك ، وكنتيجة لذلك تصـــبح أضعف فأضعف فى تلك المسائل . ولا تتحسن فيها أبدا .

وسـرعان ما تبدأ فى الانهماك , بجميع أنواع المبررات , والحجج التى تفسـر قصـور أدائك فى هذا المنحى . إنك تلقى باللوم على السـوق ، وعلى المنتجات والخدمات , وعلي الإدارة , وعلى الدعاية والإعلان , وعلى المنافسة والمنافسين , وإذا لم تنتبه جيدا فسينتهي بك الأمر لتلقى باللوم على كل العوامل والأشخاص الآخرين المحيطين بك ,وكل شيء عدا شخصك وعدا مشكلات أدائك فى تلك المهارة بعينها .

السؤال الكبير حول إحراز التقدم بسرعة شديدة

إليك أحد الأسـئلة الكبرى التى يمكنك أن تطرحها حتى تتقدم بوتيرة أسـرع فى عملك ´´ ما هى تلك المهارة التى إذا ما نميتها وأديتها على الدوام بطريقة فائقة سـيكون لها أعظم الأثر الايجابي على حياتك المهنية `:

قد تعرف إجابة هذا السؤال بمجرد أن تسمعه ما هي إجابتك الشخصية الخاصة على هذا السؤال ؟ وإذا لم تكن تعرف الإجابة ، فانطلق واطرحه علي الآخرين من المحيطين بك . وتذكر ذلك : ´´ إن آراء الآخرين هي إفطار الأبطال ´´ . إنه من المستحيل فى الواقع بالنسبة لك أن تتحسن دون التزود بالآراء ألأمنية والمخلصـــة من الآخرين ، الذين بوســـعهم رؤية أدائك من الخارج ، وإخبارك بما يرونه .

إذا كنت تعمل فى مجال المبيعات فاسأل مدير المبيعات الخاص بك إذا ما كان لديك أى قصور فى مهارة بعينها . هل يشاركك مدير المبيعات أو أي شخص آخر إجراء مكالماتك التسويقية . ويتابع عملك بهدوء ؟ اسأله فيما بعد إذا كان لديه أية نصائح لك تعينك على تحسين أدائك . وأيا كان ما يخبرك به فحاول القيام به عند أول فرصة . ففى بعض الأحيان يمكن لتغيير واحد صغير فى طريقة أدائك لعملك أن يحرز تحسنا هائلا. فى النتائج .

إذا كنت تعمل فى مجاك الإدارة . فاسأل رئيسك أو حتى اسأل أعضاء فريقك إذا كانوا يرون أى شيء يمكنك القيام بة بشكل مختلف . بحيث تتمكن من تحسين عملك . وأيا كان ما يقولونه لك فخذ قرارا بأن تكون متقبلا ومنفتح العقل . ولا تستسلم بغواية أن تحمى نفسك أو تدافع باختلاق المعاذير والحجج . وبدلا من ذلك اطرح أسئلة من نوع : ´´ أعطوني أمثلة ا؟ ´´ وعندما يعطونك مثالا قل´´ اشرح لي أكثر ´´ ء وأنصت برحابة صدر وصبر .

كن منفتحا أمام أراء الأخريين

تذكر أنك لا يمكنك رؤية نفسك بالوضوح الذى يمكن لأخرين أن يروك به لابد أن تكون مستعدا لأن تكون رحب الصدر إزاء النقد البناء إذا ما رغبت فى التحسن, فإن معظمنا يعمهون عن نقاط ضعفهم ، وأحيانا عندما يثير شخص ما إلى نقاط ضعفنا ننخرط معه فى سجال وجدال . ونحاول أن ندافع عن أنفسنا وأن نختلق لأنفسنا الأعذار . نصر على أننا أكفاء حقا فى تلك الناحية . أو أننا على الأقل أفضل من أحدهم .

لا تقم بهذا . إذا أردت أن تكون الأفضل فى مجالك فعليك أن تطلب من الآخرين الرأي البناء بحيث يمكنك مواصلة تحسين أدائك . إن هدفك هو التفوق : بصرف النظر عن الثمن , حتى ولو كان الثمن هو التغاضي عن ذاتك أو كبريائك . فلا تسمح لزهوك أو لتقديرك الهش لذاتك بأن يحول بينك وبين تعلم ما تحتاج لعرفته من أجل أن تصل إلى القمة فى مجالك .

اطلب من رئيسك النصح وإبداء الرأي

إليك هذا التدريب : اكتب كل شــيء تري أنة تم توظيفك بغرض إنجازه ، ثم خذ هذه القائمة إلى رئيسـك واطلب منه أن يرتب عناصـر القائمة وفقا لأولوياته .اجعله يخبرك بما يعتبره كأهم مهمة تم توظيفك لانجازها ، ثم المهمة الثانيه من حيث الاهمية ، ثم الثالثة في الأهمية , . . . وهكذا .

منذ هذه اللحظة فصـاعدا اسـتعن بهذد القائمة كخطة عمل شـخصـية لك ، وحدثها أولا بأول من خلال مناقشــتها مع رئيســك . وتأكد فى كل دقيقة من كل يوم أنك تعمل وفقا لما يعتبره رئيســك المهمة الأكثر قيمة التى يمكنك الاضــطلاع بها لمصــلحة المؤســســة . وأيا كانت هذه المهمة فاحرص على القيام بها على خير وجة وقم بتحسينها المرة تلو الأخرى

أما إذا كنت أنت رئيس نفسـك , كصـاحب مشـروع أو سـمسـار وحامل أسـهم ، فإنه يصـح من الأدعى أن تلزم نفسك بالعمل على تلك المهام التى لايستطيع غيرك القيام بها والتى ستسـهم فى إحراز أفضــل النتائج لشــركتك . وياله من فارق هائل تحرزه شــركتك إذا ما حددت المهمة التى ينبغي عليك القيام بها على خير وجه !

الفصل الخامس

مبدأ التحسن المتضاعف بانتظام

قام اليابانيون بتطوير اقتصـاد ما بعد الحرب خلال حقبتي الخمسـينات والسـتينات عن طريق ما أطلق عليهم مبدأ ´´ كايزن ´´ وتعنى هذه الكلمة فى اللغة اليابانية ´´ التحســن المســتمر ´´ ، ويعتمد هذا المبدأ على الفكرة القائلة بأن هناك دوما بضـعة طرق لتحسـين كل من الأداء والنتائج الماثلة على مرمى بصر الشخص . وتم تشجيع كل موظف على كل المستويات على أن يسعى لوسـيلة تحسـين صـغيرة كل يوم على حدة . إن الأثر التراكمي للتحسـين المسـتمر مع الوقت هو الوصول إلى مستويات فائقة من الكفاءة والجودة .

ويعد مبدأ التحسـين المتضـاعف أحد عوامل الحظ التى يمكنك ألاسـتعانة بها فى عملك : ويقول هذا المبدأ بالتحسين تدريجيا وليس من خلال القفزات النوعية . إن بلوغ التفوق . ثم التوصل إلى الإتقان الكامل فى أى مجال يتأتى من عملية طويلة وشـــاقة مكونة من خطوات صـــغيرة من التحسـن المتضـاعف بانتظام ، كل خطوة منها قد تكون صـغيرة ، لكن عندما تتم إضـافتها على بعضها البعض يمكنها أن تؤدى في نهاية المطاف إلى الأداء الفائق للعادة فى عملك .

مثل كثير من الناس عندما كنت يافعا فإنني عانيت من ضـعف الاعتداد بالنفس ومشـاعر هائلة من الإحسـاس بالدونية . فلم يسبق لى أن كنت ماهرا فى أى شـيء . وحين كنت أرى أشـخاصـا آخرين متفوقين فى شـيء ما كان يتملكني الإعجاب بهم . وفى الوقت نفسـه أشـعر بعدم الكفاءة وبالدونية مقارنة بهم . كنت أشعر بأنهم أفضـل منى وأذكى منى ، وكنت أسـتنتج بطريقة ما أنهم قد أنعم عليهم بالملكات والمهارات والذكاء ، تلك الأشـــياء التي تعوزني . ولم يخطر على بالى أبدا أن بمقدوري أن أكون واحدا منهم .

إلى أن حدث فى أحد الأيام أن انكشــف أمامي الأمر , وقد بدا لى فجأة أن كل شــخص لديه المقدرة لأن يكون متفوقا فى أمر ما . وأدركت أن التفوق رحلة وليس مصـــيرا مقدرا . ولا يمكن للمرء أن يثب من المستويات الدنيا إلى التفوق بين عشية وضحاها ، لكنها عملية طويلة وبطيئة يمكن لأي شـخص أن يباشـرها إلى أن يبلغ التفوق فى آخر الأمر . إن تحقيق التفوق فى عملك

يتطلب التوجه السليم والالتزام أكثر مما يتطلب الموهبة والمقدرة الطبيعية .

يبدأ الجميع من القاع

إليك النقطة الرئيسية التى بدلت من موقفي إزاء نفسي وبالتالي إزاء حياتي المهنية ككل . لقد أدركت أن كل من يشغلون القمة فى مجالي كانوا فى لحظة ما فى القاع . أى أن كل من هو فى الصدارة الآن كان يوما ما فى مؤخرة الركب : كل من بلغ أعلى سلم النجاح كان على أولى درجات السلم ، ثم تلقوه درجة بعد أخرى . وكل من يبلى بلاء حسنا فى مجالك لم يكن داخل المجال أصلا فى وقت ما .

والحقيقة انك كفؤ ، ولديك إمكانية التحسن فى العديد من النواحي ، مثل أى شخص آخر قد تقابله على الإطلاق . إذا اتخذت قرارا بأن تكون الأفضل فى مجالك ، فإن الشخص الوحيد الذي بمقدوره أن يمنعك من تنفيذ هذا هو أنت نفسك . إن القيود التى تحد من الأداء الفائق هى التوجهات الداخلية للعقل وليس الجوانب الخارجية لحياتك .

ولا تنس أنه ليس المهم من أى موضع قد أتيت لكن كل ما يهم حقا هو إلى أى موضع سوف تتوجه . وما يضع الحدود على مستقبلك لا شيء سوى خيالك الخاص . بوسعك أن تتعلم كلى ما تحتاج لتعلمه لكى تبلغ أى هدف تضعه نصب عينيك . وبوسعك أن تتفوق فى أى شيء تكن له حبا صادقا , إذا ما كنت مستعدا لبذل الجهود الضرورية .

كل يوم وبكل طريقة

فى عام 1910 توصل الطبيب السويسري ´´ أيميل كويه ´´ إلى حالات شفاء ذات شأن عن طريق تعليم المرضـــــى بعيادته فر ´´ جينيف ´´ أن يكرروا الكلمات التالية ´´ كل يوم ، وبكل طريقة أصير أحسن وأحسن ´´ . وقد حقق تكرار هذا التأكيد تحسنات مذهلة لدى أشخاص يشكون من أنواع مختلفة من الأمراض . وسـرعان ما وفد الأطباء والباحثون من كل مكان فى العالم لدراسـة النتائج التى لا تصدق لما أطلق عليه العلاج السيكوسوماتى أى الخاص بالحالة النفسية والبدنية .

عليك أن تمارس المبدأ نفســـه أنت أيضـــا ، وأن تبحث كل يوم عن طريق يمكن من خلاله أن تصــبح أفضــل . تطلع على الدوام نحو أفكار من خلاك محيطك , و ذلك لتحســين عملك بأية طريقة . لأن فى محيطك حيث أنت الآن بإمكانك أن ترى كل أنوع الطرق للقيام بالعمل على نحو أسرع وأكثر كفاءة . ومن أجل أن تصنع مستقبلك عليك أن تبحث باستمرار وتطبق الأفكار التى تحسن طرق أدائك وإنجازك فى مشروعك أو فى وظيفتك .

زد من إنتاجيتك اليومية

فقط تخيل إذا كان بوســعك أن تعثر علي فكرة كل يوم وأن تطبقها بحيث تســنى لك أن تحقق أداء وإنتاجية في عملك فى وقت أقل : وبجودة أعلى . 0بتكلفة أقل . سـيبلغ عدد أفكار كل عام حوالي 250 فكرة . حتى ولو كانت أفكارا صــغيرة فإن الأثر التراكمي فى تحقيق تحســن طفيف كل يوم على مدار العام سـيكون فائقا . إن بوسـعك مضــاعفة مسـتويات إنتاجيتك ونتائج عملك مرتين أو ثلاث يمكنك أن تصل الي. قمة مجال عملك .

دائما ما تتحدث الصـحف حول الأغنياء وكم أنهم محظوظون ليجنوا أكثر من الشـخص العادي . ومع ذلك فإن كلمة´ الثراء ´´ ليسـت دقيقة ومن الأفضـل اسـتخدام كلمة الإنتاجية بدلا منها . إن الأشـــخاص لا يتلقون رواتب عالية لأنهم أغنياء . بل لان إنتاجيتهم عالية . إنهم يجنون

المزيد بما أنهم يحققون نتائج اكثر وأفضل من الشخص العادي .
انك تجني عوائد اكبر وتصبح ثريا عن طريق تحولك الي الشخص الذي يستحق العوائد الأكبر والثراء . عندما تجيد ما تقوم به خير إجادة فإن نجاحك سيكون ثمرة قرارك وإصرارك , وليس المصادفة . ولن يكون للحظ شأن من بعيد أو من قريب .

اجعل المزيد من المال مضمونا

هل تريد أن تجنى المزيد من المال ؟ إليك طريقة مضمونة لتحقيق هذا : ما عليك إلا أن تبدع فيما تقوم به . كلما تحسنت فى عملك يزيد ما يدفعونه لك حتي تستمر فيما تقوم به . وإذا كانت شركتك الحالية لن تدفع لك المزيد فإنه هناك شركة أخرى ستصادفها وستقدم لك المزيد . فإن إحدى أفضل الطرق بالنسبة لك لكى تجنى عائدا أكبر هو أن تختطفك شركة أخرى تعرض عليك المزيد من المال ما عليك إلا أن تركز على بناء سمعتك الطيبة فى القيام بعمل بارز حيث أنت الآن .

على مدار السنوات عملت مع عديد من مدراء التوظيف التنفيذيين والخبراء الاستشاريين الشخصيين , هؤلاء الأشخاص يتم استدعاؤهم باستمرار من الشركات ليساعدوها فى توظيف أفضل الأشخاص فى المشاريع المختلفة ، وهم يقومون بملء ملفاتهم باستمرار . وحين يطلب منهم أحد العملاء المساعدة للعثور على مدير عام أو مدير تنفيذى رئيسى , أو رئيس قسم المبيعات ، فإنهم يتفحصون ملفاتهم ويجرون اتصالاتهم بمن يشغلون القمة فى المجال المقصود , ويعرف الجميع من هم أفضل الكفاءات فى كل شركة . ومن ثم يركضون وراء هؤلاء الأشخاص فى محاولة لتوظيفهم لدى عملائهم , عن طريق عرض المزيد من المال عليهم .

كم عدد عروض العمل التى قدمت إليك ؟

أطرح فى بعض الأحيان سؤالا على جمهورى من المحتمل أن يكون مؤلما : " كم عدد الأشخاص الحاضرين هنا قد تلقوا أحد عروض العمل خلال الشهر المنصرم ؟ " ربما يرفع ما نسبته من 10 إلى 15 بالمائة من جمهور الحاضرين أياديهم .

ومن ثم أشير إلى أن أفضل الأشخاص فى كل مجال يتلقون عروض عمل بشكل دائم . يبدو الأمر كما لو أن هناك مجالا مغناطيسيا حولهم يجذب إليهم فرص العمل الجديدة . إن مدراء التوظيف التنفيذيين والخبراء الاستشاريين الشخصيين وحتى الشركات التى تسعى لتوظيفهم يتصلون بهم هاتفيا فى العمل وفى المنزل ، فى أوقات المساء وفى عطلات نهاية الأسبوع . إن أهل القمة محاطون على الدوام بهؤلاء الذين يحاولون توظيفهم وجذبهم عن طريق دفع المزيد من المال لهم وتوفير قدر أكبر من الفرص , هذا هو نمط الشخص الذى ترغب فى أن تكونه إذا تمكنت من أن تدرك إمكانياتك كاملة فى الأجواء التنافسية لاقتصاد بلادك إن الفرق بين الشخص الذى يجنى هـ2 ألف دولار كل عام والشخص الذى يجنى 0هـ2 ألف دولار كل عام ليس الأضعاف المضاعفة عشر مرات للمهارة والمقدرة والذكاء أو ساعات العمل . إنه فى الغالب فارق صغير ولكنه ثابت فى أدائهم بأوجه النتائج الرئيسية والتى يتم ترجمتها إلى فروق هائلة فى الدخل والعوائد .

اتخذ قراراً

إن إحدى السمات التى سوف تسهم بدرجة كبيرة فى حظك هى تحليك بقوة القرار . إن اتخاذ القرارات السريعة والصارمة يمكن له أن يغير حياتك . إن لأشخاص الناجحين قد اتخذوا قرارا صريحا وواضحا ولا رجعة فيه بأن يكونوا ناجحين والأشخاص غير الناجحين لم يتخذوا قط هذا القرار .

وإليك هذا السؤال : أى نوع من الأشخاص تود أن تكون , هل الشخص الأعلى أداء ذو الراتب

المرتفع , أم الشخص الأدنى أداء ذو المرتب المنخفض ؟ يبدو هذا سؤالا واضحا , لكنه ليس بقدر الوضوح الذى تظنه , فغالبا حين أطرح هذا السؤال تعلو وجوه الجمهور إمارات الحيرة والارتباك , فليس هناك ثقة من نوع الإجابة , وحين أطرح السؤال مرة أخرى , بصوت أعلى هذه المرة , ينتبه الجميع ويقولون إنهم يفضلون أن يكونوا هذا الشخص الأعلى أجرا وليس الشخص الأدنى أجرا .

فأقول : ´´ رائع ! لقد عبرتم الخط الفاصل ما بين أهل القمة والعامل المتوسط . لقد اتخذتم قرارا بأن تكونوا من بين أعلى الأشخاص أجرا وليس من بين أدنى الأشخاص أجرا ´´ . المأساة هى أن معظم الناس لا يتخذون أبدا هذا القرار ، وهم يتساءلون لم لا يطرأ على حياتهم أى نوع من التحسن , لكنه ما من شيء يحدث حتى تتخذ قرارا بالقيام بشيء ما على نحو مختلف .

من أجل أن تنجز إنجازا عظيما فى مجالك المختار , لابد أن تتبنى موقفا جادا بشأن نفسك وبشأن مستقبلك . يمضى السواد الأعظم من الناس فى الحياة عشوائيا . إنهم يرغبون فى أن تتحسن الأحوال ويتمنون ذلك , لكنهم لا يتخذون أبدا قرارا واضحا ونهائيا بتحسين أحوالهم .

لقد تحدثت إلى آلاف الأشخاص الناجحين على مدى الأعوام , وكانت نقطة التحول الحاسمة بالنسبة لكل واحد منهم تقريبا هى أنه اتخذ قرارا واضحا بأنه سيدفع الثمن الضرورى أيا كان لكى يبلغ أعلى المراتب فى مجاله . وبمجرد أن تتخذ فذا القوار لصالحك فإن كل القوانين والمبادئ العقلية تبدأ فى العمل لصالحك ، وسوف تبدأ فى جذب الأفكار والفرص لتتحسن شخصيا ووظيفيا . سيجذب إلى حياتك أشخاصا بوسعهم مساعدتك بالنصح وبتقديمك للآخرين . ستجد على عتبة بابك تلك الكتب والشرائط الصوتية والموضوعات الصحفية التى تحتوى على أفكار عظيمة لمساعدتك على المضى قدما بشكل أسرع . ستتلقى أوراق الدعاية الخاصة بالمنتديات والدورات التدريبية فى البريد . فى كل مرة تحسن فيها من نفسك ستحصل على المزيد من الفرص لاستغلال المهارات والقدرات الجديدة .

قم بما تحب القيام به

إن أحد العوامل العظيمة المؤثرة على حاضـرك ومسـتقبلك هى طاقة الحب , هذه الطاقة , والتى يمكن أن نطلق عليها قانون أو مبدأ ، تقول إن كل ما يقوم به المرء فى حياته إما ليحصـل على الحب أو ليعوض افتقاره إلى الحب .

وإحدى النتائج الطبيعية لقانون الحب هذا هى أنك ستصـح ناجحا وسعيدا فقط عندما تلزم نفسك التزاما نابعا من أعماق فؤادك بألا تقوم إلا بما تكن له أعظم الحب .

يكاد يكون مستحيلا عليك أن تستمر وتحافظ على استمرارك فى رحلتك نحو التفوق إلا إذا كنت تحب المجال الذى اخترته وتسـتمتع به . ودون هذا الالتزام القوى عندما يصـح الاسـتمرار شـاقا فسوف تقلع عن المضي قدما لتجرب أمرا آخر .

وإليك هذا السـؤال : لو ربحت مليون دولار نقدا وبإمكانك أن تفعل أى شـيء ترغبه مثل عمل معين أو وظيفة , ماذا سيكون هذا الشـيء ؟ وبتعبير آخر ، إذا كان بحوزتك كل ما تحتاج إليه من مال ووقت , وشعرت أنك حر فى اختيار أى عمل أو نشاط , فما أكثر شيء تحب القيام به ؟

إن أكثر الأشـخاص سـعادة ونجاحا فى عالمنا اليوم هم وجال ونسـاء أخلصـوا قلوبهم للتفوق فى القيام بشيء يهتمون به , شيء يعتقدون أنه سيمثل اختلافا فى عالمنا .

إن تصـميمك الطبيعى والنفسـى له طريقة خاصـة جدا يتبعها ، وسوف تكون سـعيدا وناجحا حقا فقط إذا ما شعرت أنك تقوم بشيء يعود بفائدة على الآخرين بطريقة أو بأخرى . إن هذا التركيز

على الخارج ، وعلى إحداث اختلاف فى حياة وعمل الآخرين . هو السـمة المشـتركة بين جميع الأشـــخاص تقريبا ممن يتلقون أعلى الأجور ويقدمون أرفع الأداء ويحظون بأســـمى الاحترام والتقدير فى مجتمعنا .

إجعل حياتك تشكل اختلافا وتميزا

ما نوع الاختلاف الذى ترغب فى إحداثه ؟ من الذى ترغب فى إفادته وإثراء حياته ، وكيف ســتقوم بذلك ؟ ما هى نوعية الأنشـطة التى تقوم بها مع الآخرين وتمنحك أعظم المشــاعر من تقدير الذات والفخر الشخصى ؟ أى إنجازات ماضيك الشخصى منحتك أعظم شعور بالأهمية ؟ ما الذى تستمتع بالقيام به أكثر من أي شيء آخر .

لقد قيل إن الحياة هى دراسـة للانتباه حيث تميل حياتك دائما لأن تمضـى نحو تلك الأشـياء التى تجذب انتباهك وتحتفظ به أكثر من غيرها . وإحدى الطرق لكى تحدد الشـيء المناسـب لك حتى تمارسـه فى حياتك أن تمتحن تجاربك الماضـية , فأي المهارات والقدرات كانت مسئولة أكثر من ســواها عن نجاحك فى الحياة حتى الآن ؟ ما الشـــيء الذى يســهل عليك القيام به دوما , لكنه يصعب على الآخرين ؟ أى الأنشطة والموضوعات كنت تستمتع بالانخراط فيها فى الدرسة ؟

إذا نظرت إلى عملك الحالى , فأى جانب منه تفضـله عن غيره ؟ أى نشـاط في عملك تبرع فى القيام به وتكون أفضـــل الجميع فيه ؟ فى أى منحى كان إســهامك الأكبر لشــركتك ؟ إذا كان بوسعك القيام بمهمة واحدة دون غيرها من الصباح للمساء , فما هو ذلك النشاط الذى ستختار القيام به ؟

صمم مجالك المهني الخاص

بســـبب الإيقاع اللاهث للتغير اليومي في مجال الصـــناعة والاســـتثمارات التجارية ، فغالبا ما ســتتخرط فى ســلســلة من الوظائف والمهن على مســار حياتك العملية . وكل عامين أو ثلاثة ستغير وظيفتك من شركة إلى أخرى أو من مجال إلى آخر . ومهاراتك ومعارفك الحالية سينتهى بها الحال لأن تكون قديمة ومهجورة وتم تجاوزها . ولكى تظل مواكبا للحديث . فإنه يتعين عليك أن تكتسب الجديد من المهارات والمعارف علي الدوام .

ثمة سؤال جيد لتطرحه على نفسك : ´´ ماذا ستكون وظيفتك التالية ؟ ´´ بناء على التغيرات التى تطرأ على محيطك . والمتطلبات الجديدة وغير المتوقعة لوظيفتك اليوم ، فما هى الاتجاهات الحديثة ؟ ما نوع العمل الذى ستكون مضطلعا به فى غضون العام ؟ أو فى غضون خمسة أعوام ؟

ثم يمكنك أن تســـأل : ´´ ماذا ســـيكون مجالي المهني التالي ؟ " وبما أن مجالك المهنى أو مشـــروعك التجارى فى حالة دائمة من التبدل والتحول ، فمن المحتمل أن تنتقل إلى مجال جديد إذا أردت أن تكون ناجحا وسعيدا فى الأعوام المقبلة ؟ فما هى الحقول الجديدة التي تجذبك أكثر من ســواها ؟ إذا كان بمقدورك العمل فى أى مجال على الإطلاق ، فأى مجال تفضــل الدخول فيه ؟

وقد يكون الســـؤال الأكثر أهمية على الإطلاق هو : فيم ينبغى أن أتفوق تفوقا مطلقا من أجل التمتع بمعيشة ذات مستوى رفيع ومتنام فى الأعوام المقبلة ؟

إن من لا يخطط للمســتقبل ليس لديه مســتقبل , والوســيلة المثلى لكى تتنبأ بمســتقبلك هى أن تصنعه بنفسك .

وبما أن هناك احتمالا كبيرا بأنك سوف تضطر لتغيير وظيفتك فى المستقبل على أى حال , فإن عليك أن تبدأ من هذه اللحظة فى تحديد وتوصــيف وظيفتك أو منصــبك المثالى بالنســبة لك . ينبغى أن تفكر وتتأمل وأن تحدد أكثر ما تجب القيام به عن حق . ومن ثم تســـتطيع أن تعد خطة لكى تتفوق فيما تسـعد بالقيام به دون سـواه , حتى تتلقى أعلى عوائد فى مجالك . فإذا لم تقم بذلك لنفسك . فلن يقوم به أى شخص آخر لك .

قد يكون الإتقان أسهل مما تظن

يظن الناس أحيانا أن الأمر ســـيحتاج إلى شـــهور أو أعوام عديدة من أجل بلوغ الإتقان فى مجالات عملهم الحالية ، مما يفقدهم الجرأة والشـــجاعة ، فيقلعون عن المحاولة قبل حتى أن يبدؤوا . لكنك فى الغالب ستتمكن من أن ترفع مستوى مهاراتك فى مجال معين به قصور لديك فى غضون أسابيع أو شهور قليلة لا أكثر , وفيما بعد إلى ما لا نهاية سوف تكون هذه المهارة بحوزتك لتستخدمها مختلطة بمهاراتك الأخرى . ومع الوقت ستنسى الجهد الإضافى والتضحية اللذين استثمرتهما لتبلغ هذا المستوى من المهارة , لكن ستواصل التمتع بعوائدها وفوائدها بما أنك أحد أهل القمة فى مجالك .

حين تضــطلع بمســئولية صــنع مســتقبلك الخاص فإنك بهذا تتقبل القاعدة القديمة بأن حياتك تتحسن فقط عندما تتحسن أنت . وهذه القاعدة على بساطتها لا يمكن التهرب منها , وتقول إنه من الممكن تحسين أى جانب من جوانب حياتك من الخارج فقط عندما تتحسن أنت من الداخل . إذا أردت أن تحسن من مبيعاتك فإن عليك أن تصبح رجل مبيعات أفضل , وإذا أردت لفريق عملك أن يصـــبح أكثر كفاءة , عليك أن تكون مديرا ذا كفاءة . إذا أردت أن تحســـن من حال أطفالك , عليك أن تكون والدا أفضـــل حالا . بوســـعك تحســـين أى جانب من جوانب حياتك الخارجية فقط إذا حسنت من ذاتك ، وانشغلت بتطويرها داخليا .

حدد هدفا ، ضع خطة ، انشغل

ما إن تضـع يدك على المهارات الحاسـمة التى تحتاجها حتى تصـل إلى درجة الإتقان . سـجل هذه المهارات كتابة باعتبارها أهدافا , وضـــع خطة لبلوغها ، وضـــع جدولا لها , وابدأ العمل . وبعد ذلك لا يهم طول الوقت الذى يقتضيه الأمر ، فقط واصل العمل . تحل بالصبر مع نفسك , فالعالم لم يخلق فى يوم واحد , والمهارات المهمة تقتضـــى وقتا لاكتســـابها . أما إذا ثابرت . خطوة بعد أخرى , ستصـبح فى النهاية واحدا من أفضـل الكفاءات ومن بين الأشـخاص الأعلى أجرا فى مجالك .

ستجنى العوائد المادية وتحظى بالشهرة والفخر والاستحسان من قبل الأشخاص المحيطين بك . وســيقولون لك إنك لمحظوظ أن اخترت هذا المجال بعينه , أو إنك لســعيد الطالع لمهارتك فيما تتمتع بالقيام به من عمل لكن ستكون على دراية بأن الحظ ليس له علاقة بهذا كله .

أنشطة عملية ما يمكنك القيام به الآن

1. قم بتحديد المهارات الأساسية الضرورية لكى تنجح فى مجالك , ثم اختر إحدى المهارات التى يمكنها أن تســاعدك بدرجة أكبر من ســواها , وضــع خطة لكى تتفوق فى هذا المنحى.

2. حدد الخدمة الأرفع قيمة ويمكنك تقديمها لشــركتك أو لرئيس عملك وقم بالتركيز عليها يوما بعد الآخر .

3. حدد عملاءك الرئيسيين داخل وخارج عملك , وضع خطة لتصبح أكثر قيمة بالنسبة لهم.

4. اتخذ قرارا بالانضمام إلى نسبة العشرة بالمائة من أعلى الأشخاص أداء , ثم ضع خطة لتصل إلى التفوق فى مناحى النتائج الرئيسية لديك .

5. خطط مستقبلا واستقر على تلك المهارات التى تحتاج لتعلمها وإتقانها لتصبح رائدا فى مجالك فى غضون خمسة أعوام من الآن . ضع مخططا لامتلاك تلك المهارات وابدأ فى الحال .

6. تأمل ذاتك وافحص خبراتك الماضية ؟ ما الذى تحب حقا أن تقوم به وكيف تنسق مجالك المهنى بحيث يتمحور حول ما تحب ؟

7. توجه إلى رئيســك فى العمل واســأله عما يمكنك عمله بالتحديد من أجل أن ترفع قيمتك وأن تسهم مساهمة ذات قيمة فى شركتك ، وأيا كانت الإجابة فاتخذ خطوات بصددها فى التو والحال .

6

المبدأ الخامس ـ التوجه هو كل شىء

´´ إن أعظم ثورة قام بها الجيل الذى أنتسب إليه هى اكتشاف أنه عن طريق تغييرك للتوجهات الداخلية لعقلك يمكنك أن تغير الجوانب الخارجية لحياتك ´´ .

– وليام جمس

يوصــف الأشــخاص بأنهم محظوظون عندما يبدو أنهم يمضــون قدما في وقت أقل من الآخرين ويسبقونهم في فترة زمنية أقصـر . فمتي سطع نجم أحدهم وصل للقمة في مجاله وحقق منجزات رائعة في حياته , فإن من لا يحذون حذوه دائما ما يعزون نجاحه إلي الحظ .

عندما تضطلع بمسئولية صنع مستقبلك , فبدلا من انتظار ما يحدث , ستبدأ في معايشة المزيد من الوقائع التي يعزوها الشـــخص المتوســـط إلى الحظ . إنك ترغب فى إدراج المبادئ التى ناقشــناها فى هذا الكتاب فى حياتك بحيث تحوز المزيد مما ترغب . على نحو أســرع وأيســر , دون أن تضطر إلى قضاء الأعوام الكثيرة وأنت تسعى لها .
ولعل أكثر عوامل الحظ قوة على الإطلاق هو العامل الذى يمكنه أن يصـــنع حياتك بكاملها أو يحطمها بكاملها ، أى نمط شخصيتك , أو التوجه الذى تتبناه نحو العالم ونحو علاقاتك كافة .

إن الإعجاب هو أحد عوامل الحظ الضــرورية . ويقول هذا المبدأ إنه كلما زاد عدد الأشــخاص المعجبين بك زاد تأثيرك عليهم وزاد استعدادهم لمساعدتك على بلوغ أهدافك .

إن الأشــخاص الأكثر شــعبية ينزعون لأن يكونوا هم الأكثر تأثيرا ونفوذا فى كل مجال . يرتبط التوجه العقلى الإيجابى ارتباطا وثيقا بالنجاح فى كل ما نقوم به تقريبا . وهناك مقولة قديمة تقول : ´´ إن ما يحدد ما تبلغه من نجاحات ليس الملكات والقدرات بل التوجهات ´´ . حين تصـــير شـخصـا متفائلا وإيجابيا صـادقا سـيفتح الناس أبواب الفرص أمامك ، تلك الأبواب التى سـتنغلق أمام الآخرين .

إن البشــر عاطفيون بدرجة هائلة . إننا نتخذ قراراتنا على المســتوى العاطفى ثم نبررها منطقيا . نكاد نكون تحت إمرة مشــاعرنا كلية . فى كل موقف , وعلى وجه الخصــوص فى تفاعلاتنا مع الآخرين وعند التنافس فيما بين العقل والعاطفة , تفوز العاطفة فى كل مرة .

إذا رغبت حقا فى معايشة تيار متواصل من حسن الحظ والظروف السارة ، فإنك تمتلك ذلك عن طريق تطوير نمط من الشخصية يشع بالدفء والثقة وكل ما يجذب الأشخاص نحوك حيثما توجهت . وتتجلى شخصيتك الحقيقية على الدوام في توجهك نحو الآخرين .

الشىء الذي لا يمكن إخفاؤه

وصف المعلق الإذاعي الشهير ´´ إيرل نايتناجل ´´ لفظة ´´ التوجه ´´ بأنها أهم مفردة فى اللغة الإنجليزية أو فى أى لغة . ويمكن أن يعرف كذلك على أنه الموقف العاطفى العام تجاه أي شخص أو أى موقف . إنه الشيء الخاص بك وبوسع الآخرين ملاحظته على الفور ، فإنه يشع منك فى تعبيرات وجهك وفى نبرة صوتك وفى إيماءاتك وإشاراتك الجسدية ، يمكن رؤيته والإحساس به مباشرة عبر كل تفاعل وتواصل إنسانى .
يتأثر الأشخاص المحيطون بك باتجاهك النفسى ويتخذون رد فعل يكاد يكون لحظيا ، حين تكون إيجابيا وسارا ومحبا مع الآخرين يستجيبون لك بالمقابل بنفس الإيجابية والمسرة والمحبة .

تخيل شخصين يسعيان للعمل نغسه بفارق زمنى طفيف . أحدهما مبتهج وودود وسار ، والآخر متجهم وبائس ومضطرب ، أيهما فى ظنك سيتخطى حارس المرمى ويفوز برؤية العميل المحتمل ؟

إذا كان لك أن تختار شراء منتج أو خدمة أو إقامة عمل تجارى مع شخصين مختلفين , فأيهما تختار ، الشخص الإيجابى أم الشخص السلبى ؟

تحل بروح الفريق

فى العمل تعتبر القدوة على تدبر الحال مع الآخرين والتعاون معهم والتحلى بروح الفريق أكثر السمات مدعاة للإعجاب من قبل أكثر المستخدمين أو المسئولين عن التوظيف احتراما . ففى دراسة بعد أخرى تجرى حول تسريح العمالة من المؤسسات تم التوصل إلى أنه غالبا ما يتم تسريح الأشخاص تحديدا لعدم قدرتهم على تدبر شئونهم بالتعاون مع الآخرين , لهذا السبب خصوصا أكثر مما لأي سبب سواه .

حتى خلال أوقات الأزمات فإن الأشخاص السلبيين هم من يتم الاستغناء عنهم أولا . أما الإيجابيون الذين يتوافقون جيدا مع الجميع فهم دائما آخر من يتم الاستغناء عنهم : إذا حدث هذا أساسا . وإذا تم الاستغناء عنهم لأى سبب فهم دائما أول من يعاد توظيفهم سواء من قبل مؤسساتهم السابقة أو من قبل جهة أخرى .

وإحدي الطرق لتؤكد أنك تحظى بحياة عظيمة هى أن تحظى بإعجاب وتقدير كل المحيطين بك في العمل ، وستحصل على المزيد من الفرص والترقيات الثابتة ، وستتلقى أجرا أكبر وتضطلع بمسئوليات أضخم , وكنتيجة لتوجهك النفسي الإيجابي فإن الأشخاص حولك ممن يشغلون منزلة أعلى أو أدنى منك أو يساوونك فى المنزلة سيرغبون فى نجاحك وسيبذلون أى شيء ممكن لمعاونتك .

إن الشــخص الذى يتحلى بتوجه نفســى إيجابى ســيحرز المزيد من التقدم خلال عامين أو ثلاثة أكثر مما يمكن لشــخص ســلبى أن يحرزه خلال عشــرة أو عشــرين عاما , إننا جميعا نحب أن نتعامل مع الأشــخاص الجالبين للســرور الذين يمنحوننا شــعورا طيبا عن أنفســنا عندما نكون بالقرب منهم ، وتكون كلماتنا وسلوكياتنا تحت تحكمنا إلى درجة كبيرة جدا .

أحكم سيطرتك كلية على ما تتفوه به وما تقوم به وتأكد أن كل شــيء يعمل لصــالحك ويعاونك . اتخذ قرارا بأن تتصرف كما تحب أن تكون , وكما تحب أن يفكر بشأنك ويتحدث عنك الآخرون .

المفتاح الأساسى لشخصيتك

إن تقديرك لذاتك هو المفتاح الأساسى لشخصيتك . إن مدى صدق وأصالة شعورك تجاه ذاتك يحدد تأثيرك على الآخرين أكثر من أى عامل آخر , وأفضـــــل تعريف لتقدير الذات هو مقدار إعجابك بنفســــك . فكلما أعجبت بنفســــك واحترمتها زاد , إعجابك واحترامك للآخرين . وزاد إعجابهم بك واحترامهم لك . فكل ما تقولـه أو مـا تقوم بـه من أجل خلق تقديرك لذاتك وتعزيزه يحسن من توجهك النفسى ومن علاقاتك بالآخرين .

وهذه طريقة أخرى لتكرار قول إن عالمك الخارجى سيكون انعكاسا لعالمك الداخلى ، وإن عالمك الخارجي من العلاقات سيكون انعكاسا لعالمك الداخلى من تقدير الذات وتقييمها .

لا تختلف اللياقة العقلية كثيرا عن اللياقة البدنية ؟ فكل منهما يتطلب تدريبا منتظما . فبالضـــبط كما تصــبح لائقا بدنيا عن طريق تمرين جســدك ، تصــبح لائقا عقليا عن طريق تمرين عقلك .

إنك تربى عضـلاتك البدنية بالعمل عليها باسـتمرار ، كما تربى عضـلاتك العقلية ومسـتوياتك من تقدير الذات واحترامها والثقة بها عن طريق العمل عليها بطرق معينة كذلك .

إنك تتناول الأطعمة الصحية المغذية كل يوم لكى تتغذى وتحتفظ بمستويات مرتفعة من الصحة البدنية والطاقة , وبالطريقة نفســها تغذى عقلك بالأطعمة العقلية الصـــحية كل يوم لكى تحتفظ ببهجتك وتفاؤلك وحماستك مهما حدث .

لقد تحدثنا بالفعل حول الكثير من التدريبات الخاصـــة ببرنامج لياقتك العقلية . فدعنا نســـترجع بعضا منها مرة أخري :

أولا : من أجل التخلص من المشاعر السلبية مثل الغضب واللوم والحسد والحنق والرثاء للذات ، يتعين عليك أن تتخذ قرارا واعيا بأن تتحمل المســئولية التامة عن حياتك . عن كل شـــيء فى شخصيتك الآن أو فيما بعد على الإطلاق . كما يتعين عليك أن ترفض اختلاق الأعذار أو إلقاء اللوم على أي شـخص آخر . أو أن ترى نفسـك على أنك القوة المبدعة الأسـاسـية لحاضـرك ولمسـتقبلك . وأن تدرك أن ما أنت عليه والموضـع الذى تشـغله هو نتيجة لخياراتك وقراراتك ؟ وأنك وحدك المسئول .

ثانيا : أن تضـطلع بمسـئولية حياتك عن طريق رؤيتك لنفسـك كفاعل وليس كمفعول به أي أنك تؤدى إلى وقوع الأحداث ولا تنتظر أو تتمنى حدوثها . ترى نفســـك متحكما فى تغيير الأمور وليس ضحية لها . فإذا لم تكن تشعر بالرضا عن جانب من جوانب حياتك فانشغل بالقيام بشيء ما تجاه ذلك ، لكن ارفض أن تدع المشاعر السلبية تشوه شخصيتك أو تعتم الرؤية أمام عينيك .

ثالثا : أن تحدد لنفسـك أهدافا واضـحة ومكتوبة فى كل جانب مهم من جوانب حياتك , وأن تعد خططا مكتوبة لتتحرك نحو بلوغ أهدافك , وأن تسعى نحو أهدافك الأساسية يوما بعد آخر . وأن

تتحلى بحس الانطلاق قدما والتقدم الذى يمنحك الطاقة والحماسة . وأن تنشغل للغاية بالعمل على أولوياتك بحيث لا تجد وقتا للقلق بشأن المواقف الصغيرة المزعجة الواقعة خارج نطاق سيطرتك .

هذا المركب بالغ القوة من قبول المسئولية الكاملة . ثم تصميم خطة واضحة مكتوبة لحياتك : يمنحك الأساس الذى يمكنك أن تبنى عليه ما شئت من ارتفاع . يمنحك هذان السلوكان إحساسا هائلا بالطاقة الشخصية ، ويتيحان لك أن تصنع مستقبلك الخاص .

رابعا : أن تدرك أن المعرفة والمهارة لا غنى عنهما من أجل تحقيق التحرر المالى . كلما زاد ما تتعلمه زاد ما تجنيه من مال . وكلما عرفت المزيد فى مجالك زادت الفرص التى يمكنك استخدام معارفك المتزايدة فيها . فعليك أن تعمل على تطوير نفسك كل يوم ، فأنت تعلم أنك إن لم تتحسن فسوف تزداد سوءا .

خامسا : أن تدرك أن الإتقان الشخصى أمر ضرورى للنجاح فى مجال عملك , وللإنجاز , ولما يسميه الآخرون بالحظ , فالأداء الفائق يفتح كل باب وهو أمر أساسى لكي تجنى من المال ما تستحق فعلا .

سادسا : أن يكون لديك خطة للنمو الشخصي والوظيفي بما يشمله من قراءة , واستماع إلى البرامج المسجلة صوتيا , وحضور المنتديات والدورات التدريبية , وأن تنتهز كل فرصة لزيادة معارفك ومهاراتك . وكلما اجتهدت لتصبح أفضل فى المهارات الأساسية التى تحتاجها لبلوغ أهدافك زاد شعورك بالكفاءة والثقة بذاتك . أن تعرف أن النجاح ليس مصادفة عشوائية , وأن الحظ ما هو إلا كلمة يستخدمها الناس لتفسير الأمور الطيبة التى تتواصل فى حياة الأشخاص المتفوقين فيما يقومون به .

سابعا : وقد يكون أهمها جميعا أن تعلم أن ما تفكر فيه سيتحقق معظم الوقت إضافة إلى ذلك ,

عليك أن تدرب نفســك على التفكير باســتمرار فى الأشــياء التى ترغبها . وأن تنأى بعقلك عن الأشياء التى لا ترغبها .

برمج عقلك على النجاح

هناك سلسلة من تقنيات البرمجة العقلية التى يمكنك استخدامها خلال يومك لتصبح شخصا يتحلى بالمزيد من الإيجابية والفعالية . وتتسم كل تقنية من هذه التقنيات بأنها عملية ومجربة معا , والمزج بينها جميعا بمقدوره أن يجعلك شخصا لا شيء يعترض سبيله أو يقاومه .

أولى هذه التقنيات هى الاســـتخدام المنتظم للعبارات الإيجابية من أجل برمجة عقلك اللاواعي حتى تحتفظ بمشــاعرك فى حالة من التفاؤل والانشــراح خلال اليوم إن نســبة 95% كاملة من انفعالاتك تتحدد بالطريقة التى تتحدث بها إلى نفسك دقيقة بعد أخرى , من خلال سيطرتك على حوارك الداخلى , وتوجيهك له فإنك تسيطر على أفكارك ومشاعرك وتصرفاتك وفي الحد الأقصى علي مستقبلك الخاص .

يعرف ´´ د. مارتن سيلجمان ´´ من جامعة ´´ بنسلفانيا ´´ ، ´´نمطك التفسيري ´´ بأنه الطريقة التى تتحدث بها إلى نفسك وتفسر الامور بها لنفسك والتى تشكل بدرجة كبيرة مشاعرك تجاه ما يجرى من حولك . وبتعبير آخر ليس الأمر هو ما يحدث لك , ولكيه يتمثل في كيفية تأويلك لما يحدث لك , حيث يحدد نوع استجابتك سواء إيجابية أو سلبية .

إذا لم تقم – عن وعى أو دون وعى – بالتفكير والتحدث بشــأن الأمور التى ترغبها , فسـينشـأ لديك ميل طبيعي للتفكير فى الأمور التى لا ترغب في حدوثها . وبالتفكير فى الأشــخاص وفى المواقف التى تجعلك غاضبا ومنزعجا .

فإذا لم تحكم سيطرتك بصـرامة على عقلك وأن تحتفظ بتركيز أفكارك على الموضـع الذى ترغب

فى المضى إليه ، فستجد نفسك تلقائيا تبتعد عن حالة السلبية والقلق الغالبة على معظم الناس .

يقول مبدأ العبارات الإيجابية إنه إذا ما قمت بتكرار جمل تعزيز قوية فى عقلك الواعي باستمرار فلا مناص من أن يقبلها عقلك اللاواعي على أنها أوامر .

أيا كان الهدف أو الأمر الذى تبرمجه داخل عقلك اللاواعي فسوف يبدأ فى التجسد فى العالم المحيط بك . وهذا سوف يرفع من حساسيتك وانتباهك نحو كل من الأشخاص , والأفكار ,. والفرص التى يمكنها مساعدتك . يتيح لك هذا أن تضع قدمك على جهاز زيادة سرعة إمكانيتك والتحرك بسرعة نحو أهدافك .

إن الحديث الإيجابي إلى النفس وعبارات التعزيز الإيجابية هى أدواتك للسيطرة على تفكيرك والحفاظ بتركيزك على بلوغ أهدافك . فمع عبارات التعزيز الإيجابية لا حدود لإمكانياتك , ويكون بوسعك تماما أن تتحدث إلى نفسك لتصبح نوع الشخص الذى تريد أن تكونه : كما أن أكثر الكلمات قوة وتأثيرا فى العالم هى تلك الكلمات التى تقولها لذاتك وتؤمن بها .

وتعد أفضل عبارات التعزيز : والصالحة للأغراض كافة ، التى يمكنك الاستعانة بها لتؤسس تقديرك لذاتك وثقتك بنفسك هى عبارة : ´´ إننى معجب بنفسى ! إننى معجب بنفسى ! إننى معجب بنفسى !´´ مرارا وتكرارا .

حين تقول : ´´ إننى معجب بنفسى ! ´´ للمرة الأولى قد ينتابك شعور بشيء من الضيق أو الانزعاج الداخلى . قد تشعر أن الكلمات مصطنعة وكاذبة , لكن هذا أمر عادى تماما . يشير علماء النفس إلى هذا الشعور على أنه التنافر المعرفى الذى يعترى المرء كلما قرر رسالة جديدة إيجابية تتنافر مع رسالة قديمة سلبية يكون العقل اللاواعي قد قام بتخزينها كنتيجة لخبرات الماضى البغيضة .

ولكن عندما تكرر عبارة التعزيز الإيجابية : ´´ إننى معجب بنفسى ! ´´ مرارا وتكرارا ، فإن عقلك اللاواعي فى النهاية يتقبل تلك الكلمات على أنها تعليمات التشـــغيل الجديدة . وتبدأ فى التفكير والإحســـاس والتفاعل كشـــخص يتحلى بتقدير عال لذاته , وكلما زاد إعجابك بذاتك زاد إعجابك بالآخرين وتصـبح شـخصـا أكثر إيجابية . وكلما زاد إعجابك بالآخرين زاد إعجابهم بك ورغبتهم فى التعاون معك . إن الأمر يبدأ من تقديرك لذاتك .

هناك عبارة مثبتة مؤثرة أخرى يمكنك استخدامها هى عبارة : ´´ إننى الأفضـل ! إننى الأفضـل ! إننى الأفضـل ! " وترديدها مرارا وتكرارا . فعندما تفكر فى نفسـك وفى عملك أخبر نفسـك بألفاظ إيجابية وقوية بأنك الأفضل ، وأنك ستستمر في التحسن . أخبر نفسك أنك متفوق فيما تقوم به . ومرة أخرى قد ينتابك شـــعور بشـــيء من الغرابة عندما تبدأ فى قول هذا لنفســـك للمرة الأولى ، ولكن بعد فترة قصيرة , ستشعر بمزيد من التآلف مع هذه الرسالة الجديدة . وستبدأ فى أن تصبح هذه الرسالة هى حقيقتك , وسيتحسن أداؤك من يوم إلى آخر .

ومن الطرق الرائعة لك اســـــتخدام العبارات الإيجابية هى أن تبدأ كل يوم بتكرار هذه العبارة : اا أشعر أنى سعيد ، أشعر أنى معافى ، أشعر أنى فى أروع حال ! اا .

وعندما يسـألك الآخرون كيف تمضــى الأحوال , أجب دوما إجابة إيجابية بقولك : ´´ عظيم إ ´´ أو ´´ بديع ! ´´.

تحدث بشـــأن نفســـك وبشـــأن حياتك بالطريقة التى ترغب لهما أن يكونا عليها ، وليس بالطريقة التى قد يكونا عليها فى اللحظة الحالية . ولا تنس أنه قبل أن تتمكن من معايشـة ما تنشده بالفعل . وإذا لم تشـــعر بحالة من الإيجابية والحماســـة فى اللحظة الحالية فتظاهر بذلك . ´´ تظاهر بتحقيق الهدف إلى أن تتمكن من تحقيقه فعلا ´´ .

يتحكم عقلك اللاواعي بتوجهك النفسى , ونمط شخصيتك ، وإشاراتك وإيماءاتك الجسدية ، وانفعالاتك : ومستويات الهمة والاستثارة والطاقة لديك ، وهو يتسم بالآلية , مثل أحد أجهزة الكمبيوتر . فهو معدوم القدرة على التفكير أو اتخاذ القرارات من تلقاء ذاته , ما عليه إلا تلقى التعليمات , ويبدو الأمر كما لو أن عقلك الواعي هو البستاني وعقلك اللاواعى هو البستان ، إذ بوسعك أن تزرع .

الأزهار أو الحشائش الضارة , فكلاهما سينمو , ولكن إذا لم تزرع الأزهار . فسيمتلئ بستانك بالأعشاب الضارة من تلقاء ذاته .

استبدل الأفكار السلبية بالإيجابية

يشرح قانون الاستبدال واحدا من أكثر مبادئ النجاح تأثيرا على الإطلاق فى صنع مستقبلك . لقد أخبرنى الكثير من الأشخاص أن فهمهم لهذا المبدأ اليسير قد بدل حياتهم بكاملها . ويقول قانون الاستبدال إن عقلك الواعى لا يسعه إلا الاحتفاظ بفكرة واحدة كل مرة , إيجابية كانت أم سلبية , وأنه بوسعك اختيار هذه الفكرة ، وبوسعك أن تقرر استبدال فكرة سلبية بأخري إيجابية متى شئت ذلك .

إن الطريقة التى تفكر بها أو تشعر بها فى أي وقت والطريقة التي تتخذ بها سلوكا معينا أو رد فعل ما هى إلا نتيجة لاختيار قمت به . فسواء كنت سعيدا أو بائسا , غاضبا أو منشرحا ، متحمسا أو محبطا . ففى كل حالة من الحالات تتخذ قرارا بأن تشعر على هذا النحو . إن الاختيار هو مربط الفرس دائما ، وهذا الاختيار يتوقف عليك دائما .

عن طريق استخدام العبارات المثبتة الإيجابية تستطيع أن تحتفظ بتركيز عقلك على ما تنشد من أمور وما تعني به . يمكنك أن تختار تغذية عقلك بالرسائل الإيجابية التى تعزز الحياة بدلا من حشوه بتلك الأشياء التى تصيبك بالحزن والغضب . وعن طريق عبارات التعزيز الإيجابية

تسـتطيع أن تحكم السـيطرة على توجهك النفســى نحو نفسـك ونحو الآخرين , وأن تحسـن منه , بوسعك استخدام قانون الاستبدال لكى تحجب الأفكار السلبية . بالتفكير بشأن أهدافك بدلا منها

الأفكار السلبية

كتب المتصوف ´´ حظرات خان ´´ ذات مرة : ´´ ما الحياة إلا سلسلة متواصلة من الأزمات ´´ . وفى لحظتنا هذه فإن حياتك على الأرجح ممتلئة بالمشكلات من كل لون , صـغيرها وكبيرها . وإذا لم تأخذ حذرك فإن تلك المشكلات ستملأ أفكارك وتحتل عقلك . وكلما فكرت فى المشكلات أصبحت سلبيا بدرجة أكبر .
تسـتطيع مجابهة هذا الميل الطبيعي نحو التفكير السـلبي عن طريق التركيز على أهدافك ، بدلا من التركيز عليه . فمتى وقع أمر يغضـبك . قم بالتخلص من أفكارك السـلبية عن طريق التفكير فى أهدافك , وعلى وجه الخصــوص هدفك الأكبر , الأكثر إثارة للحماســة . كرر التلفظ بهدفك فى صـورة عبارة تعزيز فى الزمن الحاضـر بضـمير المتكلم . تحدث إلى نفسـك بشـأن ما ترغب فيه واستعن بهذا فى الإبقاء على عقلك بمنأى عن تلك الأمور التى لا ترغب فيها .

وحين تواجه مشكلة من أى نوع ، درب نفسك على التفكير بشأن الحل . توقف عن العودة بعقلك إلى المشــكلة نفســها ، والتفكير فيمن يقع عليه اللوم فيها والتســاؤل عما كان عليك أن تقوم به بشــكل مختلف . بدلا من ذلك فكر فى الحل وفيما يمكنك أن تفعله فيما بعد ، ففى اللحظة التى تشـرع خلالها فى التفكير بشـأن ما يمكنك القيام به ، سـيهدأ ذهنك ويصـفو . سـتصـبح شـخصـا إيجابيا وبناء , وتصبح مسيطرا مرة أخرى على مجريات الأمور.

تكاد جميع المواقف السلبية أن تقتضـى منك أن تتذكر أحد أحداث الماضـى أو ملابسات بعينها . وتظل تعيد تحويرها وتنســيقها فى ذهنك . أما التفكير الإيجابى فينبع من تفكيرك بشـــأن أهدافك والأمور المحددة التى يمكنك القيام بها فى التو والحال . للإسراع ببلوغ أهدافك .

تستطيع كذلك الاستعانة بمبدأ الاستبدال هذا لكى ترغم نفسك على التفكير فى المستقبل بدلا من الماضـي. فكر فى الموضـع الذى تسـعى نحوه وليس الموضـع الذى أتيت منه . فكر فى حياتك المثالية وفى الاحتمالات الرائعة التى يحتمل أن تواجهك . تعد أحلام المســـتقبل ورؤاه بطبيعتها إيجابية ومشـرقة بالسـعادة والتفاؤل ، فعندما تفكر فيها لا يمكنك بالسـليقة أن تفكر فيما يعيقك أو يجرك للأدنى .

يمكنك اســـتخدام قانون الاســـتبدال عن طريق الانهماك فى العمل على الأهداف والمهام التى تحظى بأهمية بالنســبة لك . بحيث لا تجد أى وقت للتفكير فى أى شـــيء آخر . إن الترياق الوحيد الحقيقى للقلق هو سـلوك مسـلك اسـتبدالي مسـتمر . أحببت دائما بيتا من الشـعر كتبه ´´ تينسون ´´ يقول : ´´ لابد أن أفقد ذاتى فى الحركة والعمل , حتى لا يفترسنى اليأس والملل ´´ . فحين ´´ تفقد ذاتك فى الحركة والعمل ´´ ستختفي مصادر اليأس والملل .

سوف تصبح ما تتطلع إليه , أيا كان

إحدى أعظم الطاقات التى يمكنك تنميتها من أجل تحقيق النجاح والســـعادة وكبرى المنجزات , هى قدرتك على أن تتخيل فى ذهنك صـــورة أهدافك المســـتقبلية كما لو أنها حقائق واقعية فى اللحظة الحاضرة , وأن ترى نفسك كما ترغب أن تكون تماما . للحصول على أقصى استفادة من طاقة التخيل البصرى , يجب أن تمارس تغذية ذهنك بتيار دائم من الصوو الإيجابية التي تتوافق مع نمط الشخص الذى ترغب فى أن تكونه , ومع الحياة التى ترغب فى أن تعيشها .

تبدأ جميع التحسـينات فى حياتك بتحسـين صـورك الذهنية أولا . إذا تحدثت إلى أشـخاص غير سـعداء وسـألتهم عما يفكرون فيه معظم الوقت فسـوف تتبين أنهم تقريبا بلا شـك يفكرون بشـأن مشـكلاتهم ، والفواتير التى عليهم دفعها ، وعلاقاتهم وسـائر المصـاعب التى يعانونها فى حياتهم

.

أما عندما تتحدث إلى الأشـــخاص الناجحين والســـعداء , فتتبين أنهم يفكرون ويتحدثون معظم الوقت بشأن الأشياء التى يرغبون فى تحقيقها وامتلاكها ، والصفات التى يرغبون أن يتسموا بها , ويفكرون ويتحدثون بشـــأن الخطوات التى بوســـعهم اتخاذها لبلوغ تلك الأهداف , وينشـــغلون باستمرار بصور حية مشوقة لما سوف تكون عليه أهدافهم عندما يبلغونها , وكيف ستبدو آلامهم عندما تتحقق .

تعلم أيه مهارة

أحد أسرار تعلم أية مهارة هو قدرتك على تخيل نفسك ممارسا لهذه المهارة : وأحد أسرار التفوق فى أية لعبة رياضـــية هو قدرتك على أن ترى نفســـك فى خيالك تؤديها خير أداء . أحد أســـرار اللياقة البدنية هو قدرتك على تخيل هيئتك البدنية عندما تصـــــبح نحيفا ولائقا ومعافى وجذابا . والجانب المبدئى للتحلى بالثقة بالذات هو قدرتك على رؤية ذاتك مرة بعد أخرى وأنت تؤدى أداء واثقا فى أحد الجوانب المهمة لحياتك .

أرسل الأوامر الصحيحة

يمكن اعتبار صـــورك الذهنية مثل العبارات المثبتة ولكن من نوع بصـــري . فإن عقلك اللاواعي يســـتقبلها كأوامر , ومن ثم يعمل على جلبها لواقعك . لكن كلا من عبارات التعزيز والصـــور الذهنية هى عملية محايدة ، إنهما يعملان إما ضـــدك وإما لصـــالحك . إنهما يســـاعدانك على تحقيق إما ما تنشـــده وإما ما لا تريد . إنهما يجلبان إلى حياتك ما تفكر بشـــأنه معظم الوقت ، سواء كان إيجابيا أو سلبيا .

المشكلة هى أن أغلب الناس يفكرون صباحا فى مقدار المال الذى يرغبون فى الحصول عليه . ويفكرون بعد الظهر فى مشـــاكلهم المالية . ويعودون إلى بيوتهم فى المســـاء وهم يفكرون فى التزاماتهم والفواتير التى عليهم دفعها . يواصلون إرسال رسائل متناقضة ومتصارعة إلى عقولهم . وكأنهم يعطون سائق التاكسـي توجيهات محددة . ونتيجة لذلك فإنهم يحوزون فى البداية تقدما طفيفا : ثم يتقهقرون من جديد . ومع الوقت لا يبدد أنهم سيذهبون أبدا إلى أى مكان .

غذ عقلك بالصور المشوقة

حتى تستمتع بثمار ما يسميه الناس بالحظ استمتاعا كاملا، وحتى تصنع مستقبلك الخاص , فإنه ينبغى عليك أن تنشـط القوى الإيجابية لقانون التجاذب . عليك أن تســتعين به ليجر إلى حياتك من كل حدب وصوب الأشخاص والظروف المساعدة على بلوغ أهدافك . ينبغي عليك أن تتكلم باستمرار وتتخيل وتسلك السلوك الذى يتوافق مع كل ما تنشده ، وبحيث تحفظ عقلك بمنأى عما لا ترغب .

ولكى تقوى قدرتك على التخيل والتحدث الايجابى . قم بشـراء المجلات والمطبوعات التي تحتوي على صـور لما تنوى امتلاكه يوما ما مثل منزل أو سيارة أو ملابس أو أجهزة أو رحلات للخارج . قم بقص هذه الصـورة والصـقها فيما حولك بالمنزل والمكتب . فكر بهذه الأشـياء وتخيلها على الدوام .

عندما بدأت أنا وزجتى نتحدث عن بيت أحلامنا ، اشـــترينا وقرأنا كل مجلة كان بإمكاننا العثور عليها وتقدم وصفا للمنازل الجميلة . وفى عطلات نهاية الأسبوع كنا نخرج بالسيارة ونزور منازل جميلة معروضة للبيع فى أحياء راقية .

كنا نسير عبر هذه الأحياء من بدايتها إلى آخرها : ونراقب النماذج المتنوعة التى أعجبتنا . وكنا نذهب فى جولات من وقت لآخر نتحدث فيها عن الهيئة التى ســـيكون عليها منزل أحلامنا . وأعددنا قوائم بكل صفة نود أن تتوافر فى المنزل المناسب عندما نعثر عليه .

ولقد آتت هذد الطريقة ثمارها . فخلال أقل من ثلاثة أعوام انتقلنا من شقة صغيرة بنظام الملكية المشركة إلى منزل بالإيجار . ثم اشترينا منزلا ومنزلا آخر فى النهاية وقد كان مثاليا بالنسبة لنا من كل الوجوه ، فمن بين 42 بندا كنا أدرجناها فى القائمة نصف بها منزلنا المثالي ، كان يتمتع المنزل بـ ا 4منها . لقد انتهى منزلنا لأن يصح صورة مطابقة للصورة التى تخيلناها فى عقلينا

توصل إلي الشعور

قد يكون أهم عنصر يمكن !أضافته لعملية التلفظ بعبارات التعزيز والتخيل البصري هو إضفاء الانفعال الدائم لكلماتك وصورتك الذهنية . تقول معادلة .النجاح

إن فكرة أو صورة الهدف المرغوب . المرغوب والاستثارة المرتبطة به ، ستحدد مدي سرعة إدراك هدفك . فكلما زادت قدرتك على إضفاء الانفعال على هدف معين وعبارات التعزيز وصورك الذهنية زادت طاقة الأمر الذي ترسله وزادت سرعة تأثيره على عقلك اللاواعي . عندما تكون لديك رغبة ملحة شديدة فى هدف ما مد أى نوع فإنك تولد طا قة داخلية من الحماسة والعزم تقودك قدما وتتيح لك تجاوز أية عقبة تقف في طريقك .

الفكرة تؤدى إل الفعل والفعل يؤدى إلي الفكرة .

يتضـمن قانون المعكوسـية طاقة يمكنك الاسـتعانة بها لتصـع حياتك 0 وهو يفسـر واحدا من أهم عوامل الحظ على الإطلاق . وكان هذا القانون معروفا على مدى آلاف السـنين . وقام الكثيرون من عظام العلمين بتدريســـه عبر التاريخ . وفى الواقع فإنه أســـاس تعبير الإيمان ، وهو المبدأ الأسـاسـي لجميع الأديان . وقد أعاد ´´ ويليام جيمس ´´ من جامعة ´´ هارفارد ´´ اكتشـافه فى عام 1905 عندما كتب : ´´ بالضبط كما تولد المشاعر ما يتوافق معها من أفعال ، تولد الأفعال ما يتوافق معها من المشاعر كذلك.

ما يعنيه هذا أن بوسـعك أن تضـفى على سـلوكياتك شـعورا بالطريقة التى تريد أن تشـعر بها وترغب فى تحقيقها . بوســعك أن تبرمج عقلك اللاواعي , وذلك بأن تتصـــرف كما لو أنك قد حزت بالفعل السـمات والمميزات التى ترغبها أشـد الرغبة . وسـوف يقوم عقلك اللاواعي عندئذ بتوليد الانفعالات والطاقة المتوافقة مع عباراتك وتصرفاتك .

فعلى سـبيل المثال , قد تسـتيقظ فى الصـباح غير شـاعر بأى نوع من الحماس فيما يخص هذا اليوم . قد تشعر بالتردد فى الاتصـال بعملاء مجدد أو فى زيارة مستشـارك المالى . ولكن إذا ما تظـاهرت فى تـأن بـأن تكون إيجـابيـا وواثقـا بـالفعل , فمـا هى إلا دقـائق معدودات حتى تبدأ فى الشـعور حقا على النحو الذي تتظاهر به . سـتشـعر أنك سـعيد وأن كل شـيء تحت سـيطرتك , وأنك متفائل وودود مع الآخرين . إن تصرفاتك وأفعالك ستقود إلى ما يتوافق معها من مشاعر أو انفعالات .

كم من المرات التى يكون فيها أحد فوق كرة القدم متراجعا , وقبل الشـــوط الثانى تتلقى حديثا حماسـيا منشـطا من المدرب فى غرفة تغيير الملابس ؟ على الأرجح يحدث هذا فى كل مباراة ، فينطلق الفريق فى الملعب كما لو أنـه يمكنه ســـحق العالم كله . غالبا جدآ ما يغير هذا التوجه النفسي الجديد من الحماسة والثقة مسار المباراة ويقودهم إلى النصر .

كن أنت مشجع ذاتك

بوســعك أن تصــبح المشــجع الخاص بنفســك عن طريق التحدث إلى نفســك حديثا إيجابيا ثم التصـرف كما لو أنك قد أصـبحت بالفعل الشـخص الذى ترغب فى أن تكونه . تصـرف كما لو أنك كنت تلعب دور شـخص إيجابي ومبتهج وسـعيد ومحبوب . امش وتحدث وتصـرف كما لو كنت هذا الشــخص . تعامل مع كل شــخص تلتقى به كما لو أنك قد فزت لتوك بجائزة أفضــل شـخص فى مجالك , أو كما لو أنك قد ربحت لتوك جائزة اليانصـيب , ولسـوف تصـيبك الدهشـة لمدى تحسن شعورك حيال نفسك بعد دقائق معدودة من التظاهر بذلك .

اسع للتفهم أولا

ثمة عامل حيوى من عوامل النجاح فى علاقاتك بالآخرين وهو التحلى بســـمة التعاطف . وهذا يعنى السـعى للشـعور بما يشـعر به الشـخص الآخر . وكما يقول ´´ سـتيفن كوفى : ´´اسـع أولا لتفهم الآخرين ، ثم لأن يفهمك الآخرون " .

وأحد أســرع الطرق لكى تتجاوز الخجل والتوجس اللذين قد تشــعر بهما ، هو أن تطرح أســئلة على الشـخص الآخر . ثم تحاول أن تفهم حقيقة مشـاعره ومخاوفه . وبينما يتحدث الآخرون كن هادئا واسـترق السـمع لإجاباتهم . اطرح أسـئلة تدفعهم لمتابعة حديثهم وتأكد من اسـتيعابك لهم .

كرر على مسامعهم ما قالوه للتو للتأكد من استيعابك لهم . فكما يقول المدرب ´´ لو هولتس ´´ : ´´ إن أول سـؤال يطرحه عليك الجميع : هل تهتم بأمرى ؟ ´´ والانصـات لهم يبدى هذا الاهتمام بأمرهم وتكون الغالبية العظمى من الناس أكثر انشغالا بأنفسهم وبتفاصيل حياتهم , مما لا يسمح إلا بالحد الأدني من الاهتمام بالآخرين . وعندما تقوم بعكس ذلك وتبدى تعاطفا معهم عن طريق محاولة اســتيعاب مخاوفهم . وعن طريق طرح الأســئلة عليهم والإنصـــات إليهم بينما يتكلمون فســوف يميلون إليك ويرغبون فى التعاون معك , وســوف يفتحون الأبواب أمامك ويشــترون ما تبيعه .

إمنح الآخرين الشعور بأهميتهم

يعد قانون المشـــاعر المتبادلة امتدادا لمبدأ التعاطف . ويقول هذا القانون إنه حين تقوم أو تقول ما يحسن شعور الأشخاص حيال أنفسهم , سيميلون إل مبادلتك هذا وجعلك تشعر بالتحسن أنت أيضا .

ما يرغب فيه الناس أكثر مما يرغبون فى أى شـــىء آخر هو الشـــعور بأهميتهم , يريدون أن يشعروا بأن ما يقومون به يمثل اختلافا , إنهم ينشدون إحساسا بالتميز . ومهمتك أن تمنحهم هذا من خلال كل تفاعل معهم .

بالضبط كما ترغب فى إعجاب الآخرين بك . واحترامهم لك , ومعاملتهم لك فى لطف . فإن كل شـخص تلتقى به يرغب فى الأمور نفسـها . إذا أردت من الآخرين قول عبارات لطيفة لترفع من تقديرك لذاتك . فبادر أنت بدورك بقول عبارات لطيفة لهم لترفع من تقديرهم لذواتهم . ابحث عن طرق يمكن أن تجعل الآخرين يتحلون بالمزيد من الحب والإعجاب نحو ذواتهم .

فالأشخاص الذين تكن لهم أقوى الحب فى الحياة هم أنفسهم الذين يجعلونك تشعر بأفضل شعور

حيال ذاتك عندما تكون بصحبتهم والأشخاص الذين يكنون لك أقوى مشاعر الحب هم أنفسهم الذين تمنحهم الشعور ذاته , ومع كل شخص تلتقى به ابحث عن شيء ما يمكنك قوله بحيث يجعله يشعر بشعور أفضل حيال ذاته أو ذاتها , وهذا سر إقامة علاقات إنسانية فائقة .

فى كل تفاعل اتخذ قرارا بأن تكون شخصا إيجابيا . فبصرف النظر عما يقع من أمور , اتخذ قرارا سلفا بأنك لن تقوم مطلقا بانتقاده ، أو إدانته , أو الشكوى منه . وإذا لم تتمكن من قول كلام طيب . فلا تتلفظ بأى شيء على الإطلاق ، فالسكوت قد يكون من ذهب . وحتى إذا واجهتك مشكلة من نوع ما فمن الأفضل لك أن تنطلق بداية من طلب مساعدة الآخر بدلا من انتقاده .

جانب المظهر

يمكن لمظهرك الخارجى أن يساعدك أو يعوقك , وهو أحد عوامل النجاح المهمة . ويمكنه أن يسهم فى حظك مساهمة ضخمة , ففى بعض الأحيان يمكن لصورتك أن تتيح لك الفوز أو الخسران فى أحد ارتباطات العمل الحاسمة .

يعتمد البشر على حاسة بصرهم اعتمادا بالغا ، ولابد أنك قد سمعت من قبل أنها فرصة واحدة فقط المتاحة أمامك لكى تترك فى الآخرين انطباعا مبدئيا حسنا . يقوم الناس على الدوام بالحكم على من يلتقون بهم من أشخاص جدد وتصنيفهم ، فى محاولة لتحديد ما إذا كانوا مهمين أو غير مهمين . وتحدث هذه المسألة بلا وعى . ودون أن ننتبه لها عادة . لكننا غالبا ما نتخذ قرارا فوريا عندما نلتقى بأحد الأشخاص للمرة الأولى . وفيما بعد يترك هذا الانطباع الأول تأثيرا مبالغا فيه على مشاعرنا وأفكارنا نحو هذا الشخص .

تبين الأبحاث أن الناس يكونون عنك فكرة خلال الثوانى الأربع الأول . إن عقل كل شخص يشبه الأسمنت سريع التماسك . والثوانى الأربع الأولى تترك الانطباع الأول . يتماسك الأسمنت سريعا خلال ما يقرب من 30ثانية ، وفيما بعد سيترصد المراقب لك أشياء من شأنها أن تبرر

انطباعه المبدئي . بسبب الطريقة المبنى بها عقل الإنسان ، يستعين الأشخاص برؤية انتقائية ولسوف يتجاهلون أو يلفظون العوامل أو الدلائل غير المتفقة مع ما قد أقروه أو صدقوه بالفعل .

غالبا ما يتحلى أكثر الأشخاص نجاحا بحسن المظهر من الخارج ، فهم لا يتركون مسألة الانطباعات الأولى للمصادفة . ويولون اهتماما كبيرا بمظهرهم . إنهم يتعلمون من الناجحين الآخرين ويرتبون هندامهم بما يتوافق مع هذا . يراقبون دائما المتربعين على القمة فى مجالهم ويسعون لأن يبدوا على شاكلتهم أكثر فأكثر .

لابد أنك قد سمعت الأقوال المأثورة مثل : ´´ الطيور على أشكالها تقع ´´ . أو ´´ المرء على دين خليله ´´ . وستتبين أنك كما ارتقيت مستويات أعلى فى مجالك وفى حياتك الشخصية أن الأشخاص ذوى المكانة المرتفعة أحمن هنداما من الأشخاص الأدنى مكانة ، كما يمكن للأشخاص الناجحين أن يتعرفوا ببعضهم البعض فى غرفة مزدحمة بالناس . تماما مثلما يغطى الطيور نوع من الريش المميز بحيث يمكن للطيور الأخرى المشابهة لها أن تتعرف عليها . وبالمثل يغطى الأشخاص ريش من نوع مميز أيضا فى هيئة الملابس التى يرتدونها ، وما يقومون به لحفظ مظهرهم العام , واكسسوارهم . وبتأثير من قانون التجاذب ومن طاقته التى لا يمكن مقاومتها فإن الأشخاص الذين يبدون متماثلين ينجذبون إلى بعضهم البعض في السياقات الاجتماعية والعملية .

والحق أنك ستشعر بقدر أكبر من الارتياح عندما تتعامل مع أشخاص لا يختلفون عنك كثيرا وهكذا حال كل شخص آخر . إذا أردت أن يشعر الأشخاص المهمون بالارتياح عند التعامل معك فإنه ينبغى عليك أن ترتدى ثيابك على طريقتهم ، وأن تحذو حذوهم . فإذا أردت أن يعاملك الآخرون على محمل الجد فينبغي أن تبدو كشخص لابد أن يؤخذ علي محمل الجد .

الثياب الملائمة فى العمل

هناك آلاف من الخبراء تعرضـــوا لأكثر الطرق تـأثيرا فيمـا يخص اختيـار الثيـاب فى المواقف المتنوعة . الألوان المثلى لأجواء العمل بالنســبة للرجال هى الأزرق النيلى والرمادى الداكن ومن حين إلى آخر ´´ البيج ´´ . وتلك الألوان أيضـا هى المثلى بالنسبة للنسـاء , وعلاوة عليها يمكن لهن أن يرتدين الرمادى الفاتح . يجب أن يرتدي الرجال القمصـــان البيضـــاء أو ذات الألوان الفاتحة وأن يضعوا ربطات عنق حريرية منسجمة في اعتناء مع لون بدلاتهم . يجب على النساء أن يستخدمن ´´ الإكسسوارات ´´ التى تكمل اللون الأساسى لأثوابهم وتصـميمها . على كل من الرجال والنساء ارتداء أحذية عالية الجودة وملمعة على أحسن حال .

ثمة نوع مقبول للزى لكل من النساء والرجال فى كل مكانه وفى كل مستوى اجتماعي . فإذا كنت ترغب فى قيادة شــاحنة فبإمكانك إطالة شــعر وأســك وعدم تهذيب لحيتك , وإذا كنت ترغب أن تكون ناجحا فى ميدان الأعمال التجارية , فيجب أن تحتفظ بقصـــة شـــعر تقليدية وأن تشـــذب لحيتك حال نموها .

تحول كامل فى المسار المهنى

كان هناك شـاب يعمل لدي إحدى مؤسـسـات التسـويق فى ´´ فوينكس ´´ , وكان أداؤه متدنيا فى وظيفته . لقد حظى بتعليم جيد ، ومظهر حســن , وشــخصــية طيبة ومســتوى عال من الطاقة . كان دائم الانشــغال والنشــاط : ولكن الحظ لم يحالفه فى حجم مبيعاته . وانتابه الإحباط التام هو ورئيسه الذى كان يفكر بتسريحه من العمل .

كان هذا الشاب غير مهندم لثيابه أو مهذبا لشعره مما يعد ذلك شيئا غير مقبول . وظن أن ذلك جذاب ومختلف ، لكن آلاف العملاء الذين التقوا به عبروا عن إحساسهم بأن هذا الشعر الذى فى الوجه , شيء غير مقبول . وما يزيد الأمر سوءا بالنسبة للحية أنها تغطى نصف الوجه , فيتم اعتبارها بشكل لا واع كقناع : وهو ما يعنى أن هذا الشخص لديه ما يخفيه .

عندما أدرك الشاب هذا الأمر فى أحد منتدياتى التعليمية التى أكدت فيها على هذا الأمر . عاد إلى منزله وأعد أفضل ثياب وهذب شعره واهتم بمظهره . وفى اليوم التالى مباشرة أنجز صفقة قيمتها ثلاثون ألف دولار . لقد مر مساره المهني بمنعطف ، واستمرت مبيعاته فى الزيادة ، وأصبح أفضل مسئول مبيعات فى شركته في . غضون شهرين . والعملاء أنفسهم الذين كانوا يترددون في التحدث إليه أصبحوا هم أفضل عملائه . بل أشاروا عليه بعملاء آخرين . ولقد أخبرنى أنه إذا لم يتعلم بشأن المظهر الخارجى الذى قد يعيق الشاب عن المضى قدما , لكان قد أخفق على الأرجح فى مهنته الجديدة .

كل شئ يوضع في الميزان

يعد المبدأ القائل بأن كل شيء يوضع فى الميزان واحدا من أهم مبادئ النجاح وأحد عوامل الحظ الحيوية , معنى أن كل شيء يوضع فى الميزان أن الأمر لا يقتصر على ما ترغب أنت فى وضعه فى الميزان . كل أمر طفيف تقوم به أو لا تقوم به يوزن بطريقة أو بأخرى ، كل شيء يمكنه أن يكون داعما أو ضارا : كل شيء يمكنه أن يضيف أو أن يسحب من رصيدك . كل شيء يدفعك نحو أهدافك أو يدفعك بعيدا عنها . إذن فكل شيء يوضع فى الحسبان .

لابد أنك سمعت القول السائد : ˝ يدخل الشيطان من باب التفاصيل ˝ . ويصح هذا على

صورتك كما يصح على أى جانب آخر مي حياتك العملية والشخصية . إن الأشياء الصغيرة ذات مغزى كبير . لا تترك شيئا للمصادفة , قم بدراسة أهل القمة فى محيطك إذا كنت تعمل نظير راتب ثابت . فاظهر بمظهر الشخصين اللذين يرأسانك فى العمل . أنفق ضعف ما تنفقه على ملابسك واشتر نصف ما يمكنك شراءه بالمبلغ نفسه . إذا كنت كاتب حسابات صغيرا فاذهب إلى المكتب وأنت تبدو مثل مدير تنفيذى من الدرجة الأولى . سوف تجذب على الفور انتباه الأشخاص الذين بوسعهم مد يد العون لك .

فحين تضم تلك الصورة الممتازة الاحترافية إلى التزامك بالنمو المتواصل فى المهارة والمعرفة , فإنك تضع نفسك علي المسار الصحيح فى مجالك المهنى . وسوف يتلهف أهم الأشخاص في عالمك لفتح الأبواب أمامك.

تحل بشعور رائع تجاه نفسك

إن أحد الأسباب وراء تلك الأهمية البالغة للصورة الخارجية لك هو أنك عندما تبدو فائقا تماما فى أحد المواقف العملية أو الشخصية , فسوف تشعر أنك فائق تماما كذلك . عندما تنظر فيما حولك وتعرف أنك واحد من أفضل الأشخاص هيئة فى المكان ، فسوف ينتابك شعور داخلى هائل من الفخر والثقة بالنفس وتقديرها . إنك تتحلى بالمزيد من الإعجاب والاحترام نحو ذاتك ، وكنتيجة لذلك سوف تعجب بالآخرين وتحترمهم . وسوف تتسم سلوكياتك بقدر أعلى من الثقة والمجاملة والمودة تجاد الآخرين . وحين ترتدي ملابس الفائزين فسوف تفكر وتشعر و تتصرف كالفائزين .

إن كانت سلوكياتك الخارجية من مشية وتحدث وإيماءات وملابس وكل شيء آخر تشبه سلوكيات شخص ذى أهمية ، سيكون لهذا أثر عكسى عليك . إن مثل هذه السلوكيات تجعلك تشعر حقا مثل شخص بارز فى كل ما تقوم به ، وتذكر أن كل شيء يوضع فى الميزان .

قد يكون نمط شخصيتك وتوجهك النفسى فما أكثر عوامل الحظ قوة وتأثيرا على الإطلاق وحين تضـــيف إليهما التزامك بمهامك الوظيفية بطريقة فائقة ، فإنك بذلك تحفز من حولك على مســاعدتك , وعلى المضـــى قدما إلى الأمام فى مســـارك المهنى . فكلما كنت أكثر لطفا مع الآخرين زاد لطفهم معك . وكلما كنت أكثر إيجابية زاد عدد الأشـــخاص الذين يرغبون فى الاقتراب منك ويجرون معاملات معك .

أحد أهم الاكتشـافات في حقل الريادية والقيادة , وخصـوصـا فيما يتعلق بالشـخصـية القائدة . أن القيادة تنجح عندما يرغب الآخرون فى أن يكون شـخص بعينه قائدا لهم . كلما تعاونت وتفاعلت مع الآخرين بدرجة أفضل فسيرغبون فى نجاحك بدرجة أكبر ، وسوف تنفتح الأبواب أمامك .

❖❖❖❖❖

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

1. قرر اليوم تكوين توجه عقلي إيجابى والاحتفاظ به مهما حدث .

2. تصور نفسك على الدوام كشخص مبتهج , يتحلى بالثقة ، وإيجابي , محب للجميع . ومحبوب من الجميع .

3. امنح !لأشخاص الآخرين إحساسا بالأهمية . وانتهز كل فرصة لكى تعبر عن تقديرك وتشجيعك وامتنانك لمن تعمل معهم .

4. تصرف كما لو أنك بالفعل واحد من أكثر الأشخاص شعبية وتأثيرا وقدرة على الإقناع فى شركتك . تظاهر بذلك إلى أن تحققه .

5. الملابس جانب من جوانب الشخصية الناجحة التى ينتطرها مستقبل باهر ، فالناس يعتمدون على حاسة البصر لديهم اعتمادا بالغا , وهم يحكمون عليك عن طريق مظهرك الخارجى .

6. كن شخصا موجها بالكامل نحو إيجاد الحلول , فمتى وقعت مشكلة , ابدأ فورا التحدث بصيغة ما يمكن القيام به لتجاوزها بدلا من التحدث بصيغة إلقاء اللوم على الآخرين .

7. تحل بروح الفريق . ابحث على الدوام عن وسائل لمعاونة من يشاركونك المهام على تقديم قدر أكبر من المساهمة .

7

المبدأ السادس ـ العلاقات لا غنى عنها

´´ إن أفضل عمل صالح يقوم به إنسان هو ما يقوم به من أفعال صغيرة نابعة من الصلاح والمحبة ´´.

– وليام وردزورث

ستحدد نوعية علاقاتك بالآخرين وحجمها مدى نجاحك , أكثر من أي عامل آخر . وفى الفصل السابق تعلمت وسائل عديدة لكى تصبح شخصا يتحلى بالمزيد من الإيجابية والتفاؤل والقبول . وفى هذا الفصل سوف تتعلم كيف تقوم بتوسيع شبكة تعاملاتك وعلاقاتك بشكل منظم . وسوف تعينك هذه الإستراتيجية على زيادة احتمال مقابلتك للشخص المناسب فى اللحظة المناسبة مع المعلومات أو الفرصة المناسبة لك .

يوضح قانون العلاقات واحدا من أشد عوامل النجاح حسما وحيوية , ويقول هذا القانون إن العلاقات لا غنى عنها ، وكلما زاد عدد الأشخاص الذين يعرفونك ويفكرون بك على نحو إيجابى ، زاد عدد الفرص المتاحة أمامك لبلوغ أهدافك .

إن كل تغيير مهم فى حياتك سيكون له أثر أو صلة بالآخرين . وإذا أردت بلوغ أهداف كبرى فستحتاج إلى انخراط وتعاون نشيطين للعديد من الأشخاص الآخرين . وغالبا ما يمكن لاتجاه حياتك أن يتغير عن طريق تعليق بسيط يصدره شخص واحد ، أو نصيحة يسديها لك . أو تصرف واحد نحوك . كلما حظيت بعلاقات طيبة وزاد من تعرفهم من أشخاص متعاونين , زادت احتمالية انفتاح الأبواب المناسبة أمامك .

قانون العلاقات الواقع العملى

كان أحد أصدقائي يجري توسعات فى مشروعه التجارى فى سوق يتسم بمنافسة بالغة الضراوة وكان يعوزه المزيد من المال لكى يقوم بهذا التوسع ، وراح يقدم الطلبات للمصارف المحلية ومعه خطة استثماره التجاري . وكانت المصارف تحبطه الواحد بعد الآخر قائلين إن مشروعه لن يكتب له النجاح مطلقا .

ولما كان صديقى شخصا يتحلي بالتفاؤل فقد رسم سلسلة من الحلقات المركزية الممتدة للنطاق

المحيط بعنوانه وموقع مشروعه التجارى , وبدأ يلتمس التمويل من مصارف على مسافات أكثر بعدا . وأخيرا توصل إلى مصرف ومسئول مصرفى يبعد 59 ميلا عن موقعه ، وقد أعجبتهم خطة مشروعه وأقرضوه ما يحتاج إليه من مال للتوسع . وقد أصبح اليوم أحد أثرى وأنجح المستثمرين في أمريكا .

ولقد سألته إذا ما فكر أبدا في التخلى عن بحثه عن المال الذى يحتاج إليه ، فقال : ´´ أبدا : علي الإطلاق ! لقد كنت أعلم أننى سأحصل على ما يلزمنى من مال في النهاية إذا ما تحدثت إلى ما يكفى من الأشخاص . لقد كنت مستعدا لطرق أبواب مصارف علي بعد خمسمائة ميل من مكتبى : إذا كان هذا ما يقتضيه الوصول إلى المصرف المناسب الذى يتسم بالتوجه الملائم لما أحتاجه ´´ .

قم بتحسين الفوارق لصالحك

إليك واحدا من عوامل الحظ الأساسية وجزءا مهما من النجاح : تذكر قانون الاحتمالات ، والذى يقول إنه كلما جربت أمورا مختلفة زاد احتمال أن نجرب الأمر المناسب فى اللحظة المناسبة .

ينطبق هذا القانون على العلاقات كذلك . فكلما زاد عدد الأشخاص الذين تعرفهم وداومت على توسيع نطاق علاقاتك , زاد احتمال التقائك بالشخص الذى تحتاج إليه بالضبط فى الوقت الحاسم ، و من المصادر المناسبة لك تماما . وعندما يحدث هذا كما يحدث على الدوام ، لن يكون فى الأمر معجزة خارقة , ولن يكون لما يحدث أية صلة بالحظ .

إن أكثر الأشخاص نصيبا من النجاح فى مجتمعنا على كل المستويات . هم أولئك الذين بينهم وبين الناجحين الآخرين تعارف متبادل . لكن هذه المسألة تبدو مثل قضية أيهما أسبق : الدجاجة ، أم البيضة ، فهل يصبح الأشخاص ناجحين أولا ومن ثم يلتقون بأشخاص ناجحين

آخرين ؟ أم أنهم يلتقون بالأشخاص الناجحين أولا ثم يصبحون هم أنفسهم ناجحين ؟

والحق أن كلا الحالين واقع , ويخطئ الناس الظن باعتقادهم أنهم عندما يكونون بالقرب من أشخاص آخرين ناجحين سوف يتسلقون أكتافهم ويتطفلون على معارفهم ونصائحهم ومواردهم . إلا أن هذا من الممكن أن يجدى نفعا لفترة زمنية محددة . لكنك علي المدى البعيد لن تستطيع أن تتوصل إلى أي إنجاز , وتحافظ عليه , بينما لست جديرا به كثمرة لأعمالك ومواهبك ونمط شخصيتك .

ركز علي جذب الأشخاص المهمين

ربما يكون قانون التجاذب من أهم عوامل الحظ , شئت أم أبيت سوف تجذب إليك الأشخاص والظروف المنسجمة مع أفكارك الغالبة عليك .

الوجه المضاد لقانون التجاذب هو قانون التنافر , والذي يقول : " إن المرء يقوم أتوماتيكيا بإبعاد وتنفير كل من الأشخاص والظروف غير المنسجمة مع الأفكار الغالبة عليه " .

عندما يكون تفكيرك إيجابيا , معظم الوقت فإنك تخلق بهذا مجالا حيويا من الطاقة الإيجابية التي تجذب نحوك كلا من الأشخاص الإيجابيين والمواقف الإيجابية , وعندما تفكر تفكيرا سلبيا , تخلق مجالا من الطاقة السلبية الذي يفقدك تلك الطاقات نفسها .

إن الطيور على أشكالها تقع حقا . والأشخاص الذين يكونون فى مستويات متماثلة من النجاح فى كل مجال احترافى أو استثمار معين ينجذبون إلى بعضهم البعض . كما أنه ليس بإمكانك التظاهر بذلك لفترة زمنية طويلة .

تطبيق قانون الجهد غير المباشر

يؤدى بنا ما سبق إلى عامل مهم من عوامل الحظ ، وهو قانون الجهد غير المباشر . ويقول هذا القانون إن المرء غالبا ما يحصـل على ما يريده من الآخرين بطريقة غير مباشـرة وليس بطريقة مباشرة . وإذا حاولت فى الحقيقة ان تجعل الاخرين يساعدونك أو يتعاونون معك بطريقة مباشرة , سينتهى بك الأمر بأن تظهر بمظهر الأحمق ، وسوف تنفر هؤلاء الأشخاص منك .

أما إذا استعنت بقانون الجهد غير المباشر فسيتملكك العجب لمدى النجاح الذى يمكنك بلوغه . فمثلا . إذا أردت أن يكون لك المزيد من الأصـدقاء , كيف تسـتخدم قانون الجهد غير المباشـر لهذا ؟ الأمر بسـيط . قم بالتركيز على أن تكون أنت صـديقا ودودا بالنسـبة للآخرين . وجه اهتمامك نحوهم , اطرح عليهم أسـئلة وأنصـت لما يقولونه , كن متعاطفا . وعبر عن اهتمامك وانشغالك بما يواجهون من مشكلات ومواقف . ابحث عن وسائل لمساعدتهم : فكلما ركزت على أن تكون صـديقا ودودا زاد عدد أصـدقائك . وسـوف تجذب الناس إلى حياتك كما ينجذب النحل إلى العسل .

هل ترغب فى التأثير علي الآخرين ؟ إن أسـوأ طريقة لتحقيق هذا هى الطريقة المباشـرة . من خلال محاولة التأثير فيهم ، وأفضـل طريقة هى الطريقة غير المباشـرة بأن تتأثر أنت بالآخرين . كلما زاد تأثيرك بالآخرين وبمنجزاتهم زاد اهتمامهم وتأثيرهم بك وبأعمالك . فما من شـخص إلا وقد قام بشـىء مؤثر وجدير بالملاحظة . وعندما تلتقي بشـخص جديد فإن مهمتك تكمن فى اكتشاف هذا الإنجاز الذى قام به .

اسـأل الأشـخاص عن عملهم , وكيف دخلوا تلك المجالات تحديدا , وكيف تمضـى الأمور والأحوال فى نطاق عملهم . إذا ما أنصـت لهم بانتباه فسـوف يخبرونك عن نجاحاتهم الحالية ومشكلاتهم الحالية . وعندما يذكر أحدهم أنه أنجز للتو شيئا جليلا فتأكد من تقديم التهاني .

لا أحد يكره المجاملات

قال ´´ إبراهام لينكولن ´´ ذات مرة : ´´ لا أحد يكره المجاملات ´´ , يحب الناس أن يتم التنويه بهم والإعجاب بما ينجزونه . فلتكن سياستك هي اكتشاف ما قد أنجزوه ومن ثم تقدم لهم التهنئة والمجاملة علي نجاحهم .

أحد رجال الأعمال الناجحين الذين أعرفهم كانت لديه عادة إرسال عشر برقيات كل أسبوع إلى أشخاص من بين من قابلهم على مدى الأعوام . ولا يتضمن سوى كلمة واحدة : هى : ´´ تهانينا ! ´´ .

وعلى مدى الأعوام كون شـبكة علاقات من رجال ونسـاء يكنون له الإعزاز والاحترام . وكانوا دائما ما تنتابهم الدهشة لأن هناك شخصا ما أخبرهم أنهم أنجزوا شيئا يستحق التقدير , وأنه يهنئهم عليه من خلال البرقية .

عندما سئل فيما بعد كيف تدبر أمره ليعلم بمنجزات الكثيرين جدا من أصدقائه ، فقال إنه لم تكن لديه أدنى فكرة بما كانوا يقومون به . كل ما فى الأمر أنه كان يعلم أن كل شخص لابد أن لديه إنجازا ما كل يوم وكل أسبوع . فعندما ترسل إليهم برقية تقول : ´´ تهانينا ! ´´ فسوف يطابقون آليا بين هذه الرسالة وأى موقف فى جياتهم مضي علي خير ما يرام وبنجاح بالنسبة لهم .

عن طريق الاستعانة بقانون الجهد غير المباشر ، ستبحث باستمرار عن طرق للمجاملة وأسباب للتهنئة لدى الآخرين من بين ما قاموا به ، وما أنجزوا , أو حتى لمجرد أنهم أنقصوا وزنهم بضعة أرطال .

ففى مجتمعنا تعد واحدة من أفضـــل المجاملات التى يمكنك إبداءها لأى شــخص أن تقول : ´´ يبدو أنك فقدت بعض الوزن ! وحتى لو لم يكن هذا صحيحا سيستمع الناس دوما بأن شخصا ما قد لاحظ أنهم قد فقدوا وزنا , ســـواء كان هذا حقيقيا أم لا . ولكن لماذا ؟ لأن الجميع يريد أن يتســـموا بالجاذبية واللياقة البدنية , وهذا وثيق الصـــلة بالحفاظ على النحافة واللياقة , والمظهر المهندم . فلا يمكنك أبدا أن تخطئ بمجاملة أحدهم بشأن مظهره .

قم بإشباع واحدة من أعمق الحاجات الإنسانية

هل ترغب فى اكتســـاب احترام الآخرين ؟ إنه واحد من أعمق الاحتياجات على الإطلاق . يكاد يكون الهدف من كل شــيء تقوم به هو أن تجنى احترام الأشـخاص الذين تكن لهم احتراما ، أو على الأقل ألا تفقد احترام الأشخاص الذين تحترمهم : وعلى هذا فإذا رغبت في احترام الناس لك فإن الطريقة المثير أن تحترمهم مسبقا

لقد ابتعدنا عن عصـر ´´ الأخذ والفرار ´´ ونحن الآن في عصـر ´´ الأخذ والعطاء حيث يبحث الناجحون دائما عن وسـائل ليقدموا خدمات للآخرين . والغالبية العظمى من الأشـخاص البؤسـاء معدومي الإنجازات هم أولئك الذين ينتظرون الآخرين أن يقدموا لهم أي شـيء أولا . إنهم يرغبون فى الحصول على شيء دون أن يقدموا أي شيء .

لكن هذا التوجه النفســي يخرق قانون الزرع والحصـاد ، فلا أحد يحصـد دون أن يزرع وفضــلا على ذلك يمكنك التركيز على زراعة الأفكار الطيبة والمشـــاعر الطيبة فى علاقاتك بالآخرين . وأنت تعرف أن هذا يعمل كقانون كوني . فإن تلك الأمور نفسنها ستعود إليك بأكثر الطرق غرابة وأقلها احتمالا .

ابذل نفسك في سخاء

يعد قانون العطاء أحد عوامل الحظ الأساسية الأخرى ، ويقول إنه كلما بذلت ما فى وسعك دون انتظار مقابل عاد ذلك عليك من أكثر الموارد بعدا عن التوقع .

يعتقد الكثيرون من الناس خطأ أن ما يعطونه ويبذلونه لابد أن يعود إليهم من الأشخاص أنفسهم الذين منحوهم وأعطوهم ، لكن هذا نادرا ما يحدث . فعندما تكون كريما مع شخص أخر ، سواء بوقتك أو بمالك أو بمشاعرك ، فمن النادر أن يكون هذا هو الشخص الذى سيرد إليك الجميل . فضلا عن ذلك سوف تحث قانون التجاذب على العمل ، وسوف تتحرك الطاقات التى سوف تجلب إليك ماتحتاجه أو ترغبه ، وغالبا ما يحدث هذا من مصدر مختلف كلية ولكن فى الوقت والمكان المناسب تماما .

ولكن لماذا ينبغي أن يحدث هذا ؟ ليس من الصعب فهم الأمر . عندما نقوم بشيء لطيف لشخص آخر يرفع هذا من تقديرك لذاتك ويحسن مشاعرك تجاه ذاتك ´.كما يعمل هذا الشعور المرتفع من الطاقة الإيجابية على تنشيط قواك علي التجاذب . وسوف تصبح أكثر قدرة على جذب الأشخاص والظروف الملائمة لأهدافك . وستبدأ الأمور الطيبة فى الإقبال عليك .

ثمة شيء ما يتعلق بالعطاء لآخرين ، وببذل نفسك لمن يحتاجون إليك ، وهو أنك تتمتع بشعور طيب حيال ذاتك . والحق أنت معد طبيعيا بحيث لا تشعر بمعادة حقيقية إلا عندما تعرف أنك تقوم بشيء يترك فارقا إيجابيا في حياة الآخرين .

والواقع أن انتفاعك يكاد يكون مساويا ، أو زائدا حتى عن انتفاع الشخص الذي تؤدى إليه المعروف . عن طريق م مساعدة الآخرين بطريقة ما فأنت تغير المجال الحيوي للطاقة العقلية فيما يحيط بك . إنك تقوي من طاقة التجاذب وتجذب إلى حياتك الأشخاص المتعاونين والظروف المواتية , ويأتي هذا من مصادر لا يمكن لك تخيلها أو توقعها .

نشط مبدأ المفاجآت السارة

تعمل النتائج الســـارة للمقدمات غير الســـارة بطرق غريبة . وإليك أحد الأمثلة : تخيل أنك تقود ســـــيارتك من النقطـة (أ) إلى النقطة (ب) وأنك فى عجلة من أمرك لكنك ترى رجلا عجوزا متوقفا على جانب الطريق يقوم بتغيير إطار فارغ , ورغم أن وقتك ضيق فإنك تتغلب على لهفتك وتوقف سـيارتك لتسـاعد الشـخص العجوز على اسـتبدال إطار السـيارة . إنه يعرض عليك مالا ولكنك ترفض ذلك ، وتتمنى له رحلة موفقة وتســرع باتجاه مقصـــدك ، ويأخذ الحدث كله حوالي عشر دقائق .

وربما دون أن تعلم تكون قد نشـطت لتوك قوي العالم لصـــالحك . ثم تصـــل إلى موعدك متأخرا قليلا لكنك تجد أن الشـخص الذي سوف تلتقى به هو الآخر متأخر أكثر مما تأخرت . ولم يفتك شـيء . ليس هذا وحسـب فإن شيئا ما قد حدث فى الصـباح ، والشـخص الذي ستلتقي به لم يعد مجرد عميل متردد . بل هو فى أمس الحاجة لما تبيعه ويتخذ قرارا فوريا بالشــــراء . إنك تخرج بطلبية من أفضـل وأسـهل الطلبيات التى تلقيتها على الإطلاق ، وإذا لم تكن حريصـا فسوف تبدأ فى التفكير بمدى حظك الحسن . لكنه لم يكن حظا إنه كان قانونا .

إن العمل الطيب بألوانه المختلفة يستدعى إلى حياتك الأحداث السعيدة والمفاجآت السارة . فعلى مدى الأزمات قام الكثيرون من الرجال والنســـاء بدفع طريقهم نحو النجاح العظيم والثروة . وهذا الموقف الذى ينم عن سخاء وكرم : وعن إرادة العطاء يشكل مجالا حيويا من الطاقة التى تجذب إليهم الفرص المالية والتى تكون أعظم كثيرا مما منحوه للآخرين .

العمل الطيب يؤتى بثماره حقا

بدأ ´´ جون دى . روكفللر ´´ حياته كموظف يتقاضـى 3.75 دولار كل أسـبوع , لقد كان يدخر 60% من دخله ويتصدق بنسبة 10 % للمعوزين وكان يعيش على نسبة الثلاثين بالمائة المتبقية . وانتهى إلى دخوله فى عالم النفط القوى وأسس شركة ´´ ستاندراد أويل ´´ أكبر شركات النفط فى الولايات المتحدة .

كانت هناك نهاية مشـوقة لقصـة ´´ جون دى . روكفللر ´´ . لقد اعتمدت ثروته بكاملها على صـراعه العنيف من أجل تقليل نفقات الوقود على المسـتهلك الأمريكى . لقد اسـتعان بكل اسـتراتيجية ممكنة فى عالم التجارة والأعمال للتوصـل إلى كميات أضـخم من الغاز والنفط : وأسس نظاما مركبا ومعقدا للتوزيع والتوصيل , وكان من الكفاءة بحيث يكون قادرا على تخفيض أسعار الوقود باستمرار , وقادرا على نزع السوق بعيدا عن أى شخص يبيع الوقود بأسعار أعلى من أسعاره . كانت شركته ´´ستاندراد أويل ´´ تسمى بعديمة المنافس : لكن المستهلك كان هو محور اهتمامها . اعتمد الأمر على قدرته أن يمنح مسـتهلكيه ما يريدون بأسـعار أقل من أى منافس آخر .

وبعد أن نمت فوائد وأرباح عمله وتوسـع ، غاب عنه مفهوم مشـاركة الآخرين فى المنافع والفوائد . كـان ينوى دائمـا فى خلفيتـه العقليـة أن يوجـه أموالـه للخير ، لكنـه انشـغل كثيرا فى بنـاء إمبراطوريته ولم يجد ببساطة الوقت لذلك .

بلغ ´´ روكفللر ´´ عمر الثانية والخمسين عندما كان أثري شخص في العالم . لكنه كان منهارا بدنيا كذلك كان فى حالة من التردي حيث كان جسـده يتداعى عضـوا بعد آخر . أخبره الأطباء أن أمامه فقط بضـعة شـهور , وربما عاما : حتى يفارق بعده الحياة . كان قد كد لوقت طويل وعمل بمشـقة بالغة . ولم يكن يعتنى بحالته البدنية إلا فى الحدود الدنيا , وهكذا رغم أنه كان يمكنه أن يوفر لنفسه ماديا أى نوع من العلاج , فلم يكن هناك من شىء يمكن للأطباء القيام به من أجله .

واتخذ ´´ روكفللر ´´ قرارا بأنه مادام سيقضى نحبه على أية حال . فلسوف يرجع إلى مقصده الأصلى ويهب بعضا من أمواله . باع نصف عوائده من شركات نفط ´´ روكفللر ´´ مقابل نقود سائلة بلغت حوالى 500 مليون دولار . ثم أسس أول مؤسسة من مؤسسات ´´روكفللر´´ الخيرية ووهب أمواله فى أسباب الخير الوجيهة التى طالما أعجب بها على مدى السنوات . ووقع أمر عجيب إذ كلما وهب من أمواله تحسنت حالته الصحية .

تلاشت مشكلاته الصحية فى نهاية الأمر . وكان كلما زاد ما ينفقه من مال على أعمال الخير وتأسيس دور العبادة ومؤسسات الاعتناء بذوى الحاجة تحسنت حالته واسترد عافيته وسعادته وأصبح أكثر إيجابية .

فى الوقت نفسه واصلت شركات نفط ´´ روكفللر ´´ نموها وازدهارها . وزادت قيمة النصف الذى احتفظ به من شركاته بمعدل أسرع بعد أن وهب ألنصف الآخر لأعمال الخير . ولقد عاش ´´ روكفللر ´´ أربعين عاما أخرى حتى بلغ من العمر الثانية والتسعين . ولدى وفاته كان قد تبرع بمئات الملايين من الدولارات . لكن الأمر الذى لا يصدق هو أنه كان يحوز من الثروة عند وفاته أكثر بكثير مما كان لديه عندما تخلى عن نصف ثروته فى سن الثانية والخمسين من العمر ، حين بدأ نشاطاته الخدمية .

ما يجنيه المانح أكثر مما يتلقاه الآخذ

تتميز الكثير من العائلات هائلة الثروات فى العالم كله بالعمل الطيب والإيثار ويبدو الأمر أنه كلما وهبت من ثروتك . دون أن يعلم بذلك أحد , ودون انتظار لشىء في المقابل , عمل ذلك على تنشيط قوى العالم التى تعمل لصالحك .

دائما ما يكون المانح هو الشـــخص الأكثر انتفاعا من العطف والجود ولبس الشـــخص المتلقى للهبة . فحينما تبذل العطاء بســخاء تغير من طبيعة الشــخص الذي بداخلك وتغير من الأوجه الداخلية لعقلك وتخلق معادلا عقليا جديدا أكثر توافقا وانســجاما مع مشــاعر الإشــباع والبهجة والنجاح التى تنشدها . وتصبح شخصا محظوظا فى الحقيقة .

لا تدع أي شيء للمصادفة

بما أن العلاقات تمثل أمرا بالغ الأهمية فيجب ألا تترك للمصادفة . يتصرف السواد الأعظم من الناس مثل كرات لعبة البليارد . فيتخبطون من هنا إلى هناك فوق مائدة البلياردو التى هى الحياة . إنهم يشــبهون ســائقى العربات الكهربائية الصــغيرة فى ألعاب الملاهى الذين يتخبطون بالآخرين باستمرار ، على نحو عشوائى , مع قدر طفيف من السيطرة على من يقودون سياراتهم نحوه أو يقود هو سيارته نحوهم . إنهم يعيشون وفقا لقانون المصادفة ، لكن هذا لن يناسبك .

ينبغي عليك أن تضـــع خطة محددة للعلاقات التى ترغب فى تنميتها وتغذيتيها خلال حياتك . يمكنك أن تتحرر من قانون المصادفة بأن تعيش حياتك وفقا لتخطيطك وتصورك , فبدلا من أن تحدث لك الأمور على نحو عشوائى وفوضوي ، يمكن لك أن تخطط بقصد واعتناء ما تريد له أن يحدث لك . كلما اتضحت الصورة فى عقلك لما تنشده زادت سرعة جذبك له إلى حياتك : وسهل عليك أن تتعرف عليه عندما يقع حقا .

العثور على الشريك المثالي لك

إن اختيارك لشريكك فى علاقة أساسية كالزواج من شأنه أن يقدم الكثير فى تحديد مدى نجاحك وسعادتك على العموم : ربما يسهم فى ذلك أكثر من أي عامل آخر . لعلك تعرف الكثيرين ممن كدوا وعملوا لسنوات من أجل بلوغ النجاح فى المجال العملى , ثم ترى كيف يتحطم كل ما حققوه

عندما تتحطم علاقاتهم الحاسمة بزوجاتهم وأبنائهم نظرا لنقص ما أولوه لهم من وقت وعناية .

إن أحدى الوســائل التى تعثر من خلالها على شــريك الحياة المثالى هى نفســها الطريقة التى يمكنك بها بلوغ هدف له قيمة فى حياتك . حيث تجلس وأمامك دفتر أوراق ومن ثم تكتب وصـفا للشـخص المثالى بالنسـبة لك . وبينما تقوم بهذا التدريب تخيل أنك تحدد مواصـفات طلب شـراء سوف ترسله بالبريد ، ليصلك ما تريده فى الرد بالضبط على النحو الذى ترغب فيه .

خذ وقتك فى كتابة كل جزئية وكل تفصيل . وتأكد من وصفك لمظهر هذا الشخص المثالى من الطول والوزن ومسـتوى اللياقة البدنية . ضـع وصـفا لطبيعته المزاجية ولنمط شـخصـيته : وروح الدعابة لديه . ومسـتواه التعليمى , ودرجة ذكائه وثقافته . وتوجهه النفسـى . كن دقيقا ومحددا ما وسـعك فيما يتعلق بقيم هذا الشـخص وقناعاته وفلسـفته الخاصـة : وآرائه حول أهم الأمور في الحياة ، أى أولوياته . فكلما كان وصــفك مفصــلا زاد احتمال عثورك على الشــخص المثالى بالنسبة لك .

قم بقراءة هذا الوصـف وإعادة قراءته يوميا . وأضـف تفاصـيل وصـفات جديدة للوصـف . كما عليك أن تتدخل بالضـبط والتعديل فى الوصـف الذى أنجزته حتى يصـبح على درجة أعلى من التحديد والدقة .

وفى كل مرة تراجع فيها وصــف الشــخص المثالى بالنسـبة لك فإنك تقوم ببرمجة هذه الصــورة وغرســها فى أقصـــى أعماق عقلك اللاواعى . وحين تتخيل مدي ســعادتك عندما ترتبط بهذا الشخص المناسب فإن هذا الرضا الشعوري ينشط عقلك اللاواعي ويحفز قانون التجاذب . وبين لحظة وأخري سوف تجذب هذا الشخص نحو حياتك .

حدد ما لديك لتقدمه للآخرين

الخطوة التالية فى التوصـــل إلى علاقاتك المثالية هى أن تقوم بإجراء تقييم أمين لنفســـك . وتعد من بين الســـمات الخاصـــة بالشـــخص الواعى لذاته أن يكون علي دراية كاملة بمواطن ضـــعفه ومواطن قوته . إن الشخص المتفوق لديه من الشجاعة والأمانة ما يمكنه من أن يرى نفسه على ما هو عليه . وليس كما يتمنى أن يكون . إن بمقدوره مواجهة حقيقة ذاته .

أعد قائمة بكل شىء عليك أن تقدمه فى علاقتك الزوجية . ما هى كل مواطن شخصيتك الطيبة ؟ وما هى تلك المزايا والصـــفات التى تحليت بها على مدار الأعوام وجعلتك حقا فرصـــة ثمينة بالنسبة للشخص المثالى الذى تنشده ؟

والآن تحل بالأمانة مع نفسك وضـع قائمة بالنواحى التى مازلت تحتاج لسد القصـور فيها . هل تجد نفســك بعيدا عن التهذيب الذى كان بودك أن تكون عليه ؟ ألا تحســن اســتغلال وقتك كما يجب ؟ هل ينتابك فى بعض الأحيان نفاد الصـــبر , أو تهيج الأعصـــاب ، أو حالة تكون فيها صـعب المراس ؟ اكتب كل هذه الصـفات , ثم اتخذ قرارا بالسـعي على تحسـين نفسـك فى كل ناحية من نواحى قصورك .

وتذكر أنك لا تستطيع أن تجذب إلى حياتك شخصـا شـديد الاختلاف عن الشـخص الذي يكمن بأعماقك . فإذا أردت أن تجذب شخصا ممتازا إليك ينبغى أن تصبح شخصا ممتازا .

إن علاقاتك – وعلى وجه الخموص أقصـاها أهمية ، سوف تعكس علي الدوام حقيقة شـخصـيتك وقيمك وقناعاتك واتجاهاتك النفسية . سوف تعايش دائمأ فى الخارج ما أنت عليه حقا فى الداخل .

العثور على رئيس عمل مثالي بالنسبة لك

بعد أن اتخذت بعض القرارات فيما يخص ما تنشــده فى حياتك الشــخصــية , آن وقت تحديدك لنمط العلاقات التى ترغب فى تكوينها فى حياتك العملية وفى مســارك المهنى . إن أحد أســرار النجاح فى دنيا الأعمال هو أن تنتقى رئيسك فى العمل بحرص وعناية . عندما تخرج بحثا عن وظيفة , تذكر أنك ســوف تقوم بمقايضــة حياتك – أعز ما تملك – مقابل فرصــة للعمل ولإحراز نتائج منشودة والحصول على الدخل الذى يعين على تدبر الحال .

يكمن نجاحك العملى فى نوعية العلاقة التي ســتربطك برئيســك فى العمل وبمعاونيك وزملائك ، وبعملائك . انتق رئيســك في العمل باعتناء إلى أن تجد نمط الشــخص الذى تود أن تســتمتع بالعمل معه . فلتبحث عن شــــخص تكن له الحب والاحترام والإعجاب . إنك ترغب فى العمل لدى شخص يمكنه أن يعلمك لكثير ، ويشجعك ويدعمك فى تقديم أفضل ما يمكنك القيام به فى مهنتك .

وعلى الجانب الآخر إذا وجدت نفسك تعمل لدى رئيس عمل سلبى , أو تعمل فى ظروف صعبة , فإنك لن تشــعر أبدا بالســعادة أو النجاح . وســوف تســتقيل فى النهاية أو تقال ويتعين عليك الخروج والســعى وراء عمل جديد فى مكان آخر لتعمل مع أشــخاص مختلفين . يرفض الأذكياء الاســتمرار بالعمل فى ظرف لا يكفل لهم الشــعور بالســعادة , ويعرفون أن العمل الذى لا يمتعهم ما هو إلا مضيعة للوقت , وإهدار للحياة .

ولقد عاينت حالات كثيرة حيث يقوم شــخص صــالح بمغادرة جو عمل ســلبى والالتحاق بشــركة مختلفة ، ومع رئيس عمل يتحلى بالإيجابية والتفاؤل والتشــجيع وفريق من زملاء متعاونين حقا . ولا يمضى وقت طويل حتى يبدأ هذا الشخص الذى كان أداؤه متدنيا فى بيئة العمل الأولى , فى الازدهار والنمو فى بيئة العمل الجديدة .

ارتبط بالأشخاص المناسبين

أحد أهم القرارات التى تتخذها فى حياتك هو اختيارك للأشخاص الذين ترتبط بهم اجتماعيا ، لذا فلترتبط بالأشـــخاص المناســبين . اقض وقتك بالقرب من الناجحين , وابتعد عن الأشـــخاص الســـلبيين . ابتعد عن هؤلاء الذين لا يتوقفون عن الشـــكوى والإدانة والانتقاد طيلة الوقت . إن الأشخاص المسممين يصيبونك بالإحباط وينزعون كل ما فى العيش من بهجة ، وبعد أن تمضى معهم وقتا تشعر بفقدان الجسارة وانعدام الحافز .

فضـلا عن هذا عليك أن تعتنى باختيار أصدقائك وصلاتك الاجتماعية . وكما قال ´´ بارون دى روتشـايلد ´´ : ´´ تجنب عقد صـلات بلا جدوى ´´. , فكن أنانيا بامتياز فيما يتعلق بالأشـخاص الذين تختار العمل معهم وعقد علاقات اجتماعية معهم , توصـــل بحث د. ´´ ديفيد ماكيلان – حول إنجاز بجامعة هارفارد – بعد هـ2 عاما أن مجموعة الأشـــخاص الذين تربطك بهم علاقة حميمة لهم أثر على نجاحك وسعادتك أكثر من أى اختيار آخر قد تتخذه فى الحياة .

وتتكون مجموعة الصـــلات الاجتماعية من الأشـــخاص الذين تتعرف عليهم وتتواصـــل معهم اجتماعيا طيلة الوقت . إذا حلقت مع الجوارح الكاسـرة سـتفكر وتشـعر كأنك واحد منها , أما إذا ارتبطت بالديوك الرومى فسوف تفكر وتمشـى , وتتحدث كواحد منها . إن للأشـخاص المحيطين بك أثرا بالغا علي شخصيتك . وعلى كل من آرائك وأهدافك وأى شىء تنجزه .

غالبا ما يوصف الأشخاص الناجحون بأنهم منعزلون , أو ميالون للوحدة ، لكن هذا لا يعنى أنهم ما من أحد بجانبهم على الإطلاق , فلديهم العديد من الأصـدقاء , لكنهم لا يذهبون لتناول الغداء مع أى شـخص يكون فى طريقهم سـاعتها . إنهم انتقائيون فى علاقاتهم . ويصـرون ألا يمضـوا وقتهم إلا مع أشخاص تطيب محبتهم وينتفعون بها . وأنت كذلك ينبغى أن تحذو حذوهم .

أخرج والتق بالناس

إحدى أهم السمات المشتركة لدى أصحاب الملايين العصاميين بأمريكا أنهم صانعو علاقات بشكل متواصل . فهم يعرفون أنه كلما زاد عدد من يعرفون من أشخاص . تحسن حظهم حين يأتى وقت تحقيق المبيعات واكتشاف الفرص . إنهم ينتهزون كل فرصة لإنشاء علاقة مع أشخاص آخرين من أجل توسيع شبكة علاقاتهم المتشبعة فى كل النواحى التى يعتبرونها ذات أهمية فى حياتهم .

انتقلت إحدى الصديقات العزيزات وهى " سيلفي بيجن " ، من " أوتاوا " فى " أونتاريو " إلى " سان دييجو " لكى تبدأ مشروعا جديدا . لم تكن تعرف أى شخص عندما وصلت ، وفى غضون شهور معدودة أصبحت واحدة من أنشط الأشخاص وأكثرهم شعبية فى مجالها . ولكن كيف حققت هذا ؟ والإجابة كانت فى شبكات العمل أو العلاقات .

فقد انضمت على الفور إلى الجمعيات والمنظمات ذات الصلة بمجالها : وقد انهمكت تماما فى أنشطة المجموعة وساهمت فيها بكامل عزيمتها ، ولأن حفنة قليلة من الناس هم من يقومون بذلك , فسرعان ما أصبحت معروفة ومحط احترام الأشخاص المهمين فى تلك المنظمات . وقد كونت سمعة طيبة بسرعة لمد يد العون وإنجاز المهام . وبدأت الفرص تتدفق نحوها . لقد كسبت دعم ومساندة الأشخاص المهمين داخل وخارج مجالها ، وأحرزت المزيد من التقدم خلال بضعة شهور أكثر مما يحرزه آخرون فى سنوات عديدة .

إستراتيجية تكوين علاقات العمل لا تخفق أبدا

إن أســـاس تكوين علاقـات عمـل نـاجحـة هو أن تتخير بعـد التفكير منظمـة أو اثنتين يمكن لأعضـائها أن يقدموا لك مسـاعدة . ويمكن لك أن تسـاعدهم أنت أيضـا – بحيث يعينونك على إنجاز أهدافك الشخصية والعملية .

يعد قانون المصـداقية من عوامل الحظ الأسـاسـية , ويقول هذا القانون إنه كلما زاد الأشـخاص الذين يؤمنون بك ويثقون فيك , كان من السهل عليهم التعاون معك والعمل لأجلك .

وهذه ناحية أخري من النواحى التى يؤخذ كل شـىء فيها بالحسـبان . فكل شـىء تقوم به فيما يخص علاقاتك يمكن أن يضر مصداقيتك وسمعتك ومستوي ما تتمتع به من ثقة لدى الآخرين . إن أحد الأسباب الرئيسية لكى تنضم إلى كبري المنظمات هو أن تبدأ فى تكوين مصداقيتك لدي الآخرين الذين بوسعهم تقديم المساعدة لك فى وقت ما مستقبلا .

وإليك وصـــفة تكوين علاقات عمل موفقة فى مجال الأعمال التجارية : أولا وقبل انضــمامك لإحدى المنظمات قم بدراسـتها دراسـة مسـتفيضـة , أى قم بالعمل المكتبى اللازم ، وادرس سـبب وجود المنظمة والدور الذى تقوم به , واكتشـف أى أجزاء المنظمة هو الأنشـط والأهم بالنسـبة لنجاح المنظمة .

ثانيا : ادرس قائمة أسماء ومهام الأعضـاء وتركيبة اللجنة الأسـاسـية . تأكد من أنك تنضـم إلي منظمة يوجد بها أشخاص يسبقونك فى مجالك المهنى . وينبغي أن يكونوا أناسا يمكنك أن تتعلم منهم ، وأن يدفعوا بك إلى مسـتويات أرقى مما بلغته حتى الآن بجهدك المسـتقل . حين تشـعر

بالرضا والحماس إزاء المنظمة وإزاء ما تقوم به من عمل عندها فقط انضم إليها .

ثالثا : بعد أن تصبح عضوا تبين أى اللجان هى الأقصي أهمية بالنسبة لتشغيل المنظمة . اطرح الأسئلة , وأنصت إلى الإجابات بانتباه وتركيز . عندما تحدد إحدي اللجان الرئيسية حيث تشعر أن بوسعك تقديم مساهمة لها قيمتها , تطوع للعمل فى هذه اللجنة . وبما أن كل شىء يتم فى تلك المنظمات الاجتماعية أو التجارية يعتمد على العمل التطوعى اعتمادا كبيرا , فإن استعدادك للمساهمة بوقتك وجهدك سيكون دوما موضع ترحيب .

يقوم أغلب من ينضم إلى المنظمات بما يعد أكثر من مجرد حضور الإجتماعات والمراسم المختلفة ثم يعودون لمنازلهم ، فهم ينظرون إلى الاجتماعات باعتبارها امتدادا لحياتهم الاجتماعية ، وليس فقط جانبا أساسيا لحياتهم العملية .

تطوع بالقيام بالمهام

إن استراتيجيتك ستكون مختلفة . فحين تنضم فإنك لا تكتفى بالاضطلاع بمسؤولياتك ، بل تصبح منهمكا على نحو نشط فى الأعمال ، بأن تتطوع من أجل القيام بواجبات إضافية . ينبغى أن تكون أنت من يرفع يده حين تطرأ حاجة للقيام بأمر ما ، ثم تؤدى المهمة المكلف بها أيا كانت . وينبغى أن تحضر كل اجتماع وتشترك فى كل نقاش كما أنك تعد العمل المكتبى اللازم قبل الاجتماعات بحيث تكون متهيئا تماما وتتابع الأمور علي نحو أسرع .

وبسرعة شديدة سوف يلاحظك الأشخاص الأساسيون فى المنظمة ، عن طريق بذل نفسك على الدوام دون انتظار لمقابل ستبدأ فى كسب ثقتهم واحترامهم , وسوف تزداد مصداقيتك لديهم ، ولسوف يصبحون أكثر ثقة فى قدرتك على الاضطلاع بمهام أكثر أهمية . ولن يمضى وقت

حتى يطلبوا منك تقديم المساعدة فى نواح حيوية ويعتمدوا عليك فى أهم الشئون . وسرعان ما ستصبح عضوا لا غنى عنه فى اللجنة وعضوا له قيمته فى المنظمة .

قصتي الخامة بشأن تكوين علاقات العمل

منذ بضعة أعوام انضممت إلى ´´ غرفة التجارة ´´ بهدف صريح وهو الانخراط فى الوسط المالى والتجارى وتقديم مساهمة ما . وتبينت أن القضية الأساسية التى كانت تشغل الغرفة هى التعليم الحكومى لإدارة الأعمال والتجارة ، وهو الموقف الذى كان مطروحا آنذاك , بناء على هذا تطوعت للخدمة فى لجنة ´´ التعليم وإدارة الأعمال ´´ التى كانت تتعاون مع الحكومة تعاونا وثيقا وقد استثمرت ساعات عديدة فى القيام بالبحث وكتابة التقارير من أجل اللجنة ، وحضرت كل اجتماع . وقدمت اقتراحات باستراتيجيات ووسائل مختلفة يمكن للجنة الاستعانة بها من أجل لعب دور أكثر حيوية مع الحكومة , فيما يخص الارتفاع بجودة التعليم فى الولاية . وفى غضون ستة شهور تم اختيارى كنائب رئيس للجنة , واضطلعت بكل المسئوليات الرئيسية للغرفة فيما يتعلق بجانب التعليم وإدارة الأعمال .

كان رئيس اللجنة أحد رجال الأعمال الرواد فى المجتمع , وكان نفوذه واسع الحدود ومتصلا بعدة منظمات حكومية ومؤسسات تجارية غير حكومية فى كل مكان . عملت تحت إشرافه واتبعت إرشاده وتعليماته , وبدأ يفتح الأبواب أمامى ويقدمنى لرجال أعمال آخرين من الكبار الذين بوسعهم تقديم المعلومات والنصح لى فيما يخص نشاطات الغرفة المتعلقة بلجنة التعليم وإدارة الأعمال .

بعد ذلك بستة أشهر عقد الاجتماع السنوى للغرفة فى منتجع رائع . وقد حضره مئات المندوبين , وكل منهم يشغل منصب المدير التنفيذى الأول لإحدى كبرى الشركات . وقد استفسروا منى إذا ما كنت أود الاضطلاع بمسئولية إعداد قائمة بالمتحدثين ، وتقديم الضيوف والمتحدثين للاجتماع

السنوى .

ومرة أخرى قبلت المهمة بحماس . وقضيت الساعات العديدة عاكفا على إعداد ودراسة التقديمات الخاصــة بالمتحدثين المتنوعين . وفى الاجتماع كنت فى المقدمة بصــفتى الضــيف والمســئول الأول عن اليوم من أوله إلى آخره أمام المئات من مندوبى أرقى الشركات والمؤسسات التجارية . ذلك أننى كنت قد أنجزت عملى المكتبى التحضيرى وأصبحت على أتم الاستعداد لإنجاز المهمة بكفاءة .

بعد الاجتماع دعيت للانضمام إلى الحلقة الداخلية الخاصة بلجنة العلاقات الحكومية والتجارية . وبحلول العام التالى كنت مسئولا عن عقد وإدارة الاجتماعات التى تجمع ما بين المدراء التنفيذيين للمؤســســات التجارية والمســئولين الحكوميين الأوائل . وقد كتب عن بعض من تلك الاجتماعات فى الصــحف , بما تشــتمل عليه من تعليقات كنت قد أدليت بها ورد عليها بعض الســاســة فى المقابل . وقد قرأ أحد كبار رجال الأعمال فى مدينتى التعليقات وقرر أنه يريدنى أن أعمل لديه , وقد جذبنى من عملى السابق نظير راتب مضاعف بالإضافة إلى حصص من الأسهم .

وقبل أن يهدأ غبار المعمعة كنت واحدا من رجال الأعمال الشـــبان المعروفين جيدا والمحترمين بالولاية . كنت أتعامل مع الساسة البارزين ، وكبار رجال الأعمال ورؤساء العديد من المنظمات الحكومية وغير الحكومية . وقد دعيت لكى ألعب دورا رئيســـيا مع منظمة " يونايتد واى " " United Way خلال دورتهم السنوية لجمع الدعم المالى . وكان من شأن هذا أن يجذب نحوي اهتمام المزيد من رجال الأعمال الكبار . وأن يمنحني المزيد من الفرص لتوسيع نطاق صلاتى .

وتضــاعف دخلى من جديد في غضــون عامين . بدا أن ثمة علاقة مباشـرة بين دوائر العلاقات المتوســعة باســتمرار التى حرصــت على تكوينها والفرص التي كانت تتاح أمامى من أجل أن أعمل وأســتثمر وأنمى ملكية عقاراتى وأن أســافر , وأن أتفاعل مع المزيد والمزيد من ذوي النفوذ

والجاه .

أنت أيضا يمكنك تحقيق هذا

إن قصتي ليست فريدة من نوعها , فقد مر عدد لا يحصى من الأشخاص بالتجربة نفسها . لكنك أنت مناط الأمر ، ووفقا لقرارك فى أن تخرج وتمضــى لكي تنخرط فيما يمضــى فى مجتمعك . فهناك على الدوام المزيد من الفرص واســـعة النطاق التى تتيح لك خدمة مجتمعك ، في إطار منظمات اجتماعية وتجارية أو خيرية , مما تبحث من أشخاص موهوبين لكى يملئوا تلك الأماكن الشاغرة . ما من حدود تقف أمام درجة توسع علاقاتك , إذا ما تبنيت موقف العطاء وليس الأخذ .

حين تلتقي بشــخص جديد تســتشــعر أنه ذو قيمة ويســتحق منك التعرف عليه , فتذكر المقولة القديمة : " من يطرح الأسـئلة هو من يمســك بالزمام " . اســتخدم قانون الجهد غير المباشــر , وبدلا من أن تحاول أن تترك انطباعا علي الشــخص الآخر اطرح عليه أســئلة ثم تأثر أنت بما يقوله أو بما تقوله .

إبحث عن فرص لكى تمد يد العون ، لكى تعطى بدلا من أن تأخذ . ولا تنس أن قانون الزرع والحصاد يعد مبدأ عالميا . فإذا ما أعطيت عطاء مديدا ومخلصا بما يكفي فستحصل في النهاية علي كل ما يحتمل أنك تنشده.

كل رجال الأعمال الذين تقابلهم يفكرون بشـأن مبيعاتهم وأرباحهم أغلب الوقت . يقومون بقياسـها وتحليلها يوميا . وأحيانا أكثر من مرة فى اليوم . يحب الناس أن يتحدثوا عما أنجزوه وعن السبب الذى يجعل شـركاتهم مختلفة وبلا مثيل , يحب الناس أن يشـرحوا سـبب تفضـيل الزبائن الشـراء منهم والمنافع التى يجنونها ، فلا يمكنك أبدا أن تخطئ بسؤالك لهم : ´´ كيف يمضى العمل هذه

الأيام : والسؤال الأفضل الذى يمكنك طرحه : ´´ ما الذى ينبغى لى معرفته بشأن عملك حتى يمكننى أن أرشح لك العميل أو الزبون المحتمل ؟ "

ما من شىء يمكنه أن يربطك برجل أعمال آخر أسرع من إرشاد عميل أو زبون لهذا الشخص . حين تساعد الآخرين فى تكوين مشاريعهم وفى بلوغ أهدافهم المالية والاحترافية ، سيصبحون أكثر حميمية معك واستعدادا لمساعدتك فى تحسين حياتك وعملك أيضا . تطلع نحو أول فرصة لكى ترسل إليه عميلا أو زبونا فى أسرع وقت ممكن .

الإعجاب من عوامل التأثير الأساسية

تذكر أن أحد أقوى مبادئ النجاح متضمنا فى مبدأ الإعجاب : والذى يقول ´´ كلما زاد إعجاب أحدهم بك سهل عليك التأثير علية بطريقة أو بأخرى القاعدة هى : ´´ المشاعر تشكل التقديرات والأحكام ´´ ، فإذا ما أعجب بك أحد الأشخاص حقا , فسوف يقل تركيزه نقاط ضعفك ونقاط ضعف منتجك . وعلى الجانب الآخر فإذا ما كان أحد الأشخاص محايدا أو سلبيا تجاهك فسوف تخامره الشكوك والظنون بشأن أى شىء تقوله .

يحب الناس أن يديروا المشاريع والعمليات مع الأشخاص الذين يثيرون إعجابهم , وأن يقتربوا منهم اجتماعيا ، وأن يفتحوا أمامهم الأبواب .

يحب الناس أن يشتروا من الأشخاص الذين يثيرون إعجابهم . وأن يوظفوهم ويرقوهم . وكلما زاد عدد من يعجبون بك من الأشخاص زادت الأبواب التى ستفتح من أجلك وسوف تتحرك قدما على نحو أسرح في مجال عملك .

واصل عرض تقديم المساعدة علي من تقابلهم من أشخاص . لقد رأيت بعض أثرى رجال

الأعمال وأوســـعهم نفوذا فى العالم , وهم يعملون فى الواقع . ودائما ما انتابتني الدهشـــة وأنا ألاحظ مدى فضــولهم وانتباههم عندما ينصــتون إلى الآخرين . ويكاد يكون من المســلم به أن يطرحوا على محدثهم السؤال التالى : ´´ هل هناك أية وسيلة يمكنني أن أساعدك بها ؟ " .

عليك أن تنهى أية محادثة مع شــخص فى مجال العمل بطرح الســؤال نفســه : " هل هناك أية وسيلة يمكننى أن أساعدك بها حاليا ؟ أهناك أى أمر يمكننى القيام به لأجلك ؟ " .

أحيانا ســيكون بوســع هذا الشــخص ذكر ما يمكنك القيام به , لكن فى أغلب الحالات لن يكون بمقدوره ذكر أية وســيلة يمكنك تقديم المســاعدة بها فى ذلك الوقت لكن حقيقة أنك قد عرضــت المساعدة ستخلف ذكرى سارة فى عقله بشأنك . وفى لحظة ما مستقبلا من الممكن أن يستدعيك .

قانون التبادل

يعد قانون التبادل أحد أهم وأقوى جميع المحفزات الإنســـانية , وتطبيقك له بانتظام يجلب إليك فرصـــا لا يمكنك أن تتخيلها . ويقول هذا المبدأ : ´´ إذا فعلت معروفا لشـــخص آخر " فإنه ســيرغب فى فعل المعروف نفســه لك . ســوف يرغب فى التبادل بطريقة ما بحيث لا يشــعر أنه مدين بالفضل لك ´´ .

أغلب البشــر يتسـمون بالنزاهة فى تعاملاتهم مع الآخرين : عندما يقوم أحدهم بشــىء لطيف من أجل شـــخص آخر , ينتاب هذا الآخر إحســـاس بواجب تقديم المقابل , فيحاول أن يعوض هذا الشــخص بوســيلة أو بأخرى . فإن تأثير تقديم معروف أو خدمة لطيفة يخل بتوازن المســاواة فى القيمة فيما بينهما . ونتيجة لذلك فهو يبحث عن طريقة للوصول إلى المساواة .

وهكذا يبحث هؤلاء عن طريقة لتعويضــك عن طريق القيام بشـــيء لطيف من أجلك كذلك . فإذا ما خرجت لتناول الغداء مع صـديق لك ودفعت فاتورة الحســاب , فسـوف يصـر على دفعه فى المرة التالية . وإذا ما دعوت أحد الأصـدقاء للعشـاء فى منزلك فسـوف يصـر على دعوتك فى منزله فى وقت آخر . وعندما ترسـل بطاقة تهنئة بالأعياد لأحد الأشـخاص فيرسـل إليك بطاقة تهنئة من جديد ، حتى ولو لم يكن يعرفك جيدا أو يتذكرك تماما .

عندما تنظم حياتك بحيث تكون منسـجمة مع قوانين العالم , سـتصـيبك الدهشـة البالغة دائما للسـرعة الخاطفة التى سـتبدأ بها الأمور الطيبة فى الوقوع لك . وقانون التبادل فى العلاقات الإنسانية هو أحد أقوى المبادئ التى تتعلمها على الإطلاق .

العلاقات تفتح كل باب

سر النجاح فى الحياة هو أن تقوم بتكوين وتحسين المزيد من العلاقات ، ولكى تنال حبا واحتراما أكثر من قبل عدد أضخم من الأشخاص يتوجب عليك أن تقوم بالاختيار المتمهل والحريص لكل من الأشخاص والمنظمات التى ترغب فى الارتباط بها والانضمام إليها . ثم انهمك من كل قلبك فى تقديم مساهمة ذات قيمة لهؤلاء الأشخاص وهذه المنظمات .

يميل البشر إلى إتباع الطريق الأيسر والأضمن . ويعتبر هذا الطريق فيما يخص العلاقات بين الناس هو أن يتواصـلوا ويعملوا مع الأشـخاص الذين يعرفونهم بالفعل ، ويجدونهم محل إعجاب وثقة . وتكمن مهمتك فى تكوين أوسـع شـبكة عمل ممكنة من العلاقات المؤثرة خلال مشـوار حياتك .

كلما زاد عدد من تعرفهم ويعرفونك بطريقة إيجابية ، كان من المرجح أنك سـتتعرف على

الشـخص المناسـب فى الوقت المناسـب وللغرض المناسـب لتحصـل على الفرصــة المناسـبة . ستنفتح أمامك الأبواب باستمرار بحيث يتسنى لك أن تحسن وتوسع كل جانب من جوانب حياتك . حين تصـل إلى القمة فى مجالك عن طريق كسـب تقدير واحترام جميع الأشـخاص المحيطين بك , فيكون السر فى هذا أنه كانت لديك أهداف وخطة : وليس أنه كان لديك حظ .

أنشطة عملية

يمكنك القيام بها

1. ضـع قائمة بكل الأشـخاص المهمين فى مجالك وفى مجتمعك وفى وطنك الذين سـيكون من المفيد لك أن تتعرف بهم : ابحث عن طرق للتواصل معهم سواء بشكل شخصى أو بالكتابة إليهم .

2. تحر عن وســـائل تمكنك من تقديم مســـاعدات وخدمات للآخرين . أو لمســـاعدتهم أو مساعدة منظماتهم بطريقة أو بأخرى : فكل ما تقدمه يداك يعود عليك بالنفع دائما .

3. اصـطد السـمك حيث يتوافر السـمك : انضـم إلى المنظمات والجمعيات التى يتردد عليها فئة الأشخاص الذين ترغب فى أن تعرفهم ويعرفوك .

4. كن عطاء , وتطوع لتقديم المساعدة عندما تسنح كل فرصة . ولتكن من عاداتك أن تبذل العطاء دون انتظار المقابل .

5. أنتق رئيسـك فى العمل باعتناء وحرص , فالشـخص الذى تقرر العمل معه يكون له أثر بالغ على مسارك المهنى ومستوى رضاك وإتباعك النفسي .

6. واصـل تكوين علاقاتك فى العمل ؟ وتوصـل إلى طريق يؤدى إلى فرص عمل ومشـاريع للأشـخاص الذين تلتقي بهم . راسـلهم أو أرسـل إليهم كتابك أو قصـاصـات من الأخبار عنك أو أى نموذج لما تقوم به . تواصل معهم .

7. مارس مبدأ التبادل فى كل علاقاتك ؟ قدم خدمات للآخرين : وقدم لهم المقابل عندما يقدمون خدمة لك.

8

المبدأ السابع – شئون المال

´´ إن الذهب الذى تم استخراجه من عقول البشر أكثر
من كل ما تم استخراجه من باطن الأرض ´´ .

– نابليون هيل

إن أحد أهم أهدافك فى الحياة أن تكون مستقلا ماليا . كما أن حيازة ما يكفى من المال شـيء لا غنى عنه من أجل التمتع بالحرية , والسـعادة ، والفرص . وأن تعبر كامل التعبير عن ذاتك كما ترغب فى مسـتقبلك , وتعد مسـألة النجاح المالى من بين النواحى التى يغلب عليها مفهوم الحظ بشكل شديد الرواج والشيوع أكثو من أية ناحية أخرى .

والمثير أننا نعيش فى أفضـــل زمن على الإطلاق فى التاريخ الإنســـاني من حيث فرص بلوغ النجاح المالى . فنتيجة للمعارف والمعلومات الحديثة والتحديثات التكنولوجية , وزيادة احتياجات ومطالب العملاء . فهناك اليوم المزيد من الفرص لتحقيق الاستقلال المالى , بل ولتحقيق ثروة , كما لو لم يكن هذا متاحا فى أى وقت سابق .

منذ بضعة عقود مضت كنت تحتاج كى تصبح ثريا إلى أرض , وعمالة ، ورأسمال ، وأثاث , وتجهيزات ، ومبان , وآلات ، وغيرها من الموارد المالية . واليوم يمكنك أن تشق طريقك نحو الاستقلال المالى دون شيء سوى قوة عقلك وحسب . بل إن لديك مزايا لا يتمتع بها من هم أوثقوا كل ثروتهم بالمصانع والآلات . فكل ما يمتلكونه قد يتم تجاوزه والاستغناء عنه بين عشية أو ضحاها بسبب التغير التكنولوجى أو تغير حاجات العملاء . فكم من الأشياء مضى عهد شرائها ومعها بسرعة .

المصدر الحقيقي للثروة

إن أحد عوامل الحظ الهمة فى الحصول على الثروة يمكن تفسيره من خلال قانون الوفرة , الذى يشير إلى أننا نعيش فى عالم به وفرة لا محدودة حيث إن هناك الكثير لمن يعرف كيف يحصل عليه .

إن ما يمثل ثروتك الحقيقية هو قدرتك على التفكير وتوليد الأفكار والابتكارات الجديدة. وما يحدد الفرص المالية أمامك هو خيالك والطريقة التى تطبقه على العالم الذى تعيش فيه ، لا شيء غير هذا .

عندما كنت شابا يافعا لم يكمل تعليما المدرسي الثانوي فإنني كنت أعيش فى سيارة وأنام على الأرض ، وأشتغل فى الأعمال اليدوية الشاقة بأدنى الأجور . غالبا ما كنت أشعر بالرثاء لحالي لأننى ليس لدى أى مال , وكنت أشعر بالحسد تجاه هؤلاء الذين يبدو أن أمورهم تسير على ما يرام ، وتمنيت لو كنت محظوظا بالقدر نفسه مثلهم , وصدقت الهراء القديم عديم النفع الذى يقول : ´´ يزداد الأثرياء ثراء ويزداد الفقراء فقرا ´´ . وكنت أظن أن الأشخاص الذين حققوا نجاحا

قد بدءوا حياتهم وهم يتحلون بحظ عظيم من الحياة . وكنت مقتنعا بأنه إذا لم يكن المرء من عائلة كريمة , وتلقى تعليما جيدا وأمامه كل أنواع الفرص المالية فلا أمل لديه على الإطلاق .

الجميع يبدأ من الصفر

ولقد كانت صـــدمتى حقيقية عندما عرفت أن كل من حققوا النجاح فى أمريكا بدئوا واقعيا من نقطة الصـفر . فما هى إلا نبة أقل من واحد بالمائة من الأمريكيين الناجحين ماليا الذين انطلقوا من إرث عائلى من أى نوع . يكاد يكون كل النجاح المالى تم تحقيقه خلال جيل واحد ، فإن أثرى رجل فى أمريكا هو ´´ بيل جيتس الذى يبلغ من العمر 42عاما . الذى هجر الدراســة فى جامعة ´´ هارفارد ´´ لكى يبدأ مشروعه الخاص في عمر العشرين .

ويسألني الناس مرارا وتكرارا كيف يمكن لهم أن يغيروا من حياتهم أو أن يبدءوا مشروعا جديدا إذا لم يكن لديهم أى نقود . فأخبرهم أن هناك مئات إن لم تكن الآلاف من المشـــاريع التى يمكن البدء بها اعتمادا علي مبلغ أقل من 100 دولار . لكن هذه المشاريع تتطلب رأسمال عقليا وبدنيا أكثر من الرأسمال النقدى لتأسيسها . إن أهم ملكية يمكنك استثمارها فى مسارك المهنى أو فى أى مشروع جديد هى ملكيتك من العرق والجهد ، فهى ما يعكس استعدادك للعمل وللكد من أجل بلوغ أهدافك ، ومادمت تحوز هذا فسيكون لك فى النهاية أى شيء آخر تحتاج إليه .

فكر بالأمر طوال الوقت

من أجل أن تصـنع مسـتقبلك فمن الأهمية بمكان أن تضـع هدفك لتحقيق الاسـتقلال المالى فى البؤرة المحورية لعقلك . السـبب الرئيسـى الذى يمنع الناس من تحقيق أهدافهم المالية هو أنهم لا يولونها ما يكفى من تفكيرهم حتى يفوت الأوان . فالأهداف المالية لا تعدو كونها شـــأنا من بين الشئون الأخرى التى ينشغلون بها فى حياتهم اليومية .

وتذكر أنك تصـــبح الشـــخص الذى تبغيه معظم الوقت . لا مناص من أنك تجذب إلى حياتك الأغراض المادية التى غالبا ما تنفعل بها وتتخيلها . إذا كنت تفكر فى كســـب المزيد من المال وتحقيق الاستقلال المالى طيلة الوقت , فلا مناص من أنك سوف تجذب إليك المزيد والمزيد من الفرص التى تتيح لك كسب المزيد من المال وادخاره .

الطريق إلي الإخفاق المالي

ليس لدى أغلب العائلات الأمريكية فى يومنا هذا أية مدخرات أو احتياطات نقدية , إن نســـبة 70% كاملة من الأمريكيين العاملين ليس لديهم أى فائض من الدخل : مما يعنى أنهم ينفقون كل ما يجنونه ، وغالبا ينفقون ما هو أكثر قليلا من قيمة بطاقات الائتمان , دون أن يتبقى أى شيء .

فالأسرة الأمريكية متوسطة الحال يتهددها التشرد الممكن فى غضون شهرين . فإذا ما انقطع دخلهم لفترة من الوقت فإنهم سيقعون فى ضائقة مالية شديدة ، ولن يصبحوا قادرين على دفع الإيجارات أو أقساط المنزل .

الناس بلا مال كما لو أنهم بلا طعام ليأكلوا لفترة طويلة , يصـــبحون منشـــغلين انشـــغالا تاما بالطعام . ولا يستطيعون التفكير فى أى شيء آخر . وعلى النحو نفسه فإن أصحاب المشكلات المالية يفكرون ويقلقون بشـــأن المال طيلة الوقت ، ولا يتبقى لديهم إلا قليل من الطاقة الانفعالية أو الروحية لكى ينفقوها فى العالم المحيط بهم.

أنت بحاجة إل مال كاف لكيلا تقلق

أطلق عالم النفس " فريدرك هيرزبرح " على المال اسم " العامل الوقائى " . فعند بلوغه يصبح له أهمية ثانوية مما يعنى أنك بحاجة إلى مقدار الحد الأدنى من المال حتى تشـــعر بالأمان . فإذا كان ما لديك أقل مما تحتاج فسوف تفكر بشأن المال طيلة الوقت . وإذا كان ما لديك أكثر مما تحتاج فسوف تكون قادرا على الاسترخاء والتفكير بشأن أمور أخرى أهم بالنسبة لك .

سيخبرك الأثرياء من الناس أن المال ما هو إلا طريقة للاحتفاظ بالهدف . فما إن تحقق مستوى بعينه حتى تصـــبح واعيا بذلك ، لكنك تتوقف عن التفكير بشـــأنه طيلة الوقت وتنظر إلى المال بدرجة أكبر على أنه مقياس لمدى جودة أدائك . فعندما يصبح لديك ما يكفى من المال ، ستبدأ عندئذ تركيز تفكيرك بشكل أكثر على صحتك , وعلاقاتك . وتحقيق اختلاف فى حياتك العملية , وستقضى المزيد من الوقت مع عائلتك . فعند مستوي بعينه لا يعود المال هو همك الرئيسي . فتتحسن حياتك بكاملها عند وصولك لهذه النقطة .
ولكن أدني من هذه النقطة فلن تفكر فى أى شـيء آخر , فإنك تستيقظ في الصـباح وتفكر فى المال ، وتتحدث عن المال عند تناول الإفطار , وتظل قلقا بخصوص المال طيلة يومك ، وتؤثر همومك المالية على علاقاتك وتلقى بظلالها على جميع خياراتك بما فى ذلك تحديد ما ســتتناوله فى وجبة الغداء ، مما يستحيل معه العيش .

كما أن المشـــاحنات بشـــأن المال هى الســـبب الأول لانهيار الزيجات ، والنزاعات والطلاق فى عديد من الدول . وعندما تصـــبح مشـــاغل ومخاوف المال مســـتحوذة تماما . فإنها تعد أكبر مصادر الضغوط : والتوتر ، بل الانتحار .

إنك تدين نفســـك بكل ما ينبغى عليك القيام به لبلوغ الأمان المالى ، ومن ثم تحقيق هدفك بالاستقلال المالى . بالنسبة للأشـخاص الراشـدين تعد المسئولية الكبرى فى الحياة هى توفير

الحماية المالية عن طريق الأصــول المســتثمرة جيدا ، بحيث لا يســاورك القلق بشــأن المال مرة أخرى .

يقوم الجميع بهذا

لحســن الحظ أن من حولك قدرا وفيرا من التوجيه والإرشــاد لمســاعدتك على تحقيق الاســتقلال المالى . فإنك تقرأ المزيد من الحكايات عن بلوغ الثراء من نقطة الصــفر فى الكتب والمجلات , وتسـمع بها فى حياة أشـخاص عرفتهم معرفة مباشـرة أو غير مباشـرة . هناك مئات الآاف ، بل الملايين من الأشخاص الذين بدئوا من لا شيء ووصلوا إلى القمة على المستوى المالى . هناك المزيد من الأفكار والمعلومات تحت يديك بشأن طريقة بلوغ الاستقلال المالى ، وعددها أكثر من أن تتمكن من تطبيقها إذا عشت مئات الأعوام .

تستطيع أن تزيد من احتمال بلوغك للنجاح المالى زيادة هائلة عن طريق تطبيق مبدأ الاقتداء فى نشــاطاتك . ويقول هذا المبدأ إنك ســتكون ناجحا بقدر ما توصــلت إلي ما يقوم به الناجحون الآخرون , ثم تقوم بهذه الأمور نفسها المرة تلو الأخرى .

وهذه معادلة نجاح بسـيطة وواضــحة يغفل عنها الكثير من الناس تماما . ولكنهم يقلبون الأمور رأسـا علي عقب . فهم يحاولون تحقيق النجاح فى أية وظيفة أو مشـروع دون النظر باهتمام إلى الأشخاص الناجحين فى نفس المجال . فهم يرفضون التعلم من خبرات الآخرين .

تعلم من أصحاب الخبرة

لأكثر من خمسين عاما عكف صديقي ˝ كوب كوبماير ˝ على دراسة الأشخاص الناجحين : وقام بقراءة ما يزيد على الستة آلاف كتاب حول النجاح ، واستخلص من بحثه ألف مبدأ للنجاح

. وقد أخبرني أن أهم مبادئ النجاح التى اكتشــفها على الإطلاق كان ببســاطة : ´´ التعلم من أصحاب الخبرة ´´ .

فيقول إنه ليس هناك ما يكفى من الوقت على الأرض لكى يكتشف المرء كل شيء بنفسه , وإذا رغب فى أن يكون ناجحا ينبغى عليه أن يتوصـــل إلى من هم يســتمتعون بالفعل بطراز النجاح الذى يرغبه , ثم يتعلم ما تعلموه ويقوم بما قاموا به : ويواصل ذلك حتى يحقق النتائج نفسها .

لا تهدر الأســابيع والشــهور . بل والأعوام من حياتك فى محاولة لكى تخترق وتكتشـف مجالات جديدة بنفســك . وقم بدلا من ذلك بقراءة الكتب , والاســتماع إلى البرامج الصــوتية المســجلة وحضــور الدورات التدريبية التى يقدمها الأشــخاص الذين بدأوا من نقطة الصــفر وحققوا نجاحا ماليا . تعلم وأتقن المهارات نفسها التى مكنتهم من بلوغ النجاح .

أضف قيمة علي كل ما تفعل

يعد مبدأ خلق القيمة ســـرا حيويا من أجل تحقيق النجاح المالى : ويقول هذا المبدأ : كل الثروة تتحقق كنتيجة لتزايد القيمة بطريقة أو أخرى .

إن سر زيادة مكاسبك وتحقيق التقدم المتسارع هو قدوتك على خلق وإضافة القيمة على عملك . وعلى شـــركتك , وعملائك . وكلما أضـــفت من قيمة زادت قيمة ما تجنيه . إن قدرتك على الحصول على ما تحتاج إليه من المعارف الأساسية والأفكار والرؤى والمهارات : ومن ثم قدرتك على تطبيق تلك المهارات فى وقتها المناسب وبغرض تحسين حياة أو عمل شخص آخر ، من شأن هذا كله أن يحدد العوائد المالية التى ستتمتع بها فى النهاية .

وبعبارة أخرى ينبغى عليك أن تبحث على الدوام عن وســـائل لرفع قيمة مســـاهمتك فى العالم

المحيط بك . إن المصـــادر الحقة لكل قيمة واقعية مســـتديمة ولخلق الثروة تكمن فى مراعاة مصلحة العميل , والقيمة العائدة عليه . والسعى الدائم للبحث عن وسائل لتحسين حياة الآخرين .

الأسرار السبعة لتكوين الثروة

هناك ســـبعة طرق ممتازة لرفع قيمتك فى عالمك وفى عملك , أية واحدة من بينها تكفى فى حد ذاتها لكى تحقق لك النجاح المالى . وحين تضم كل تلك الأفكار إلى بعضها البعض ستبدأ فى جنى المزيد من المال وسوف تتقدم على نحو أسرع كما لم تتخيل من قبل .

إنجز على نحو أسرع

الطريقة الأولي لكى ترفع من قيمتك هي إنجاز المهام علي نحو أســرع . زد من الســرعة التى تتوصل بها إلى النتائج المحددة المنشودة من الآخرين . أصبح الجميع اليوم فى عجلة شديدة , فالعميل الذى لم يكن يعرف أنه بحاجة إلى منتجك أو خدمتك من قبل أصـــبح فى أشـــد الحاجة إليها الآن . وكنتيجة لذلك بدا كما لو أن هناك علاقة تأثير وتأثر مباشـرة بين السـرعة التى تقدم بها الخدمة وتقديرهم لقيمة المنتج أو الخدمة . فعندما تقوم بمهمة بسرعة يتم اعتبارك أكثر كفاءة من شخص يقوم بها ببطء , كما أن منتجاتك ستعتبر أعلى جودة . فالسرعة تمنحك أفضلية علي منافسك ويكاد ينطبق ذلك علي كل المناحي .

إن أى إبداع فى عالم إدارة الأعمال اليوم يستهدف تقليل مقدار الوقت الذى يقتضيه التوصل إلى نتيجة بعينها . ويستهدف زيادة السرعة التى تحقق بها رضا عملائك وما يرغبون فيه . ويستهدف كل تقدم تكنولوجى تســـريع عملية إنجاز المهمة . إن أغلب مفاهيم الإدارة الرائجة التى تطبق حاليا تتعامل مع السـرعة وتقليل الوقت اللازم . تشـمل تلك الممارسـات على سـبيل المثال إعادة

التصـــميم ، واعادة التركيب , وإعادة التنظيم , وإعادة الابتكار ، وكلها طرق لعملية التحســـين والابتكار والتوصيل بشكل أسرع من المنافسين .

هناك المزيد والمزيد من المنافســـة فى عالم الأعمال التجارية تســـتهدف تجاوز المنافســـين عن طريق التوصـل لطرق خدمة العملاء بشـكل أسـرع , إن تسـجيل كل سـرعة جديدة فى إرضــاء العملاء تصـــبح علامة بارزة ينبغى على كل منافس تال أن يتواكب معها إذا رغب فى البقاء فى السوق .

إن كل ما تحتاج إليه هو فكرة لكي تخدم عملائك أســـرع بنســـبة 10 بالمائة من المنافســـين . ولسوف تجد نفسك على طريقك لتحقيق الإستقلال المالى , ولقد أسس ´´ توم مونجان ´´ سلسلة محلات ´´ دومينو بيتزا ´´ منطلقا من فكرة بسـيطة لتوصـيل البيتزا أسـرع من أى منافس آخر . ولقد تقاعد مؤخرا ولديه ثروة شـخصـية تقدر بـــــ 1.8 مليار دولار . ينبغى عليك أن تفكر يوميا حول كيفية الإســـراع من عملية خدمتك لعملائك . فالســرعة مصـــدر حقيقى للقيمة يدفع الناس نظيره عن طيب خاطر .

حسن من جودتك

الطريقة الثانية التى يمكنك بها إضـــافة قيمة وتكوين ثروة هي تقديم جودة أفضـــل من منافســيك ولكن بنفس أســعارهم . ولكى تحســن من الجودة يتعين عليك أولا أن نكتشــف تعريف منافســك للجودة ومن ثم تبحث عن وسائل لإرضـاء عميلك فى النطاق نفسه دون أن تزيد من التكاليف .

لا تعلم شركات عديدة على وجه التحديد تعريف عميلهم للجودة . والحق أن الجودة هي ما يحدده العميل أيا كانت . ويمكن تعريف إدارة الجودة الكلية خير تعريف بقولنا : " هي التوصـــــل لما يرغب فيه العميل حقا ، ثم توفيره له أسرع من المنافسين .

لا تقتصـر الجودة وحسـب على اسـتمرارية أعظم للمنتج أو تفوق فى التصـميم . فالجودة يقصـد منها قبل كل شـىء المنفعة . بحيث تلبى حاجة بعينها لدى العميل , إن ما يحدد الجودة فى عقل العميل هى تلك المنفعة المحددة التى ينشدها : ومدى كفاءة توفير هذه المنفعة له .

إن اللقاءات التى أجريت مع آلاف العملاء أشارت إلى أن أي عرض ، يقدم لهم له جانبان : أولا الخدمة أو المنتج فى حد ذاته ، وثانيا طريقة توصيل الخدمة أو المنتج . لهذا يمكن القول أن ´´ ماكدونالدز ´´ تقدم جودة ممتازة من ناحية إرضـــاء رغبة العملاء , بالنســبة للســرعة وللقيمة , وللنظافة , والسـعر . لا تحاول ´´ ماكدونالدز ´´ منافســة المطاعم رفيعة الذوق . لكنها بدلا من ذلك توفر لعملائها على مستوى العالم ما ينشدونه تماما فيما يخص الطعام السريع : بأسعار فى مقدورهم دفعها .

اسـأل نفسـك على الدوام : ´´ كيف يمكننى أن أرفع من جودة ما أقوم به ، وفقا لا يرغبه عميلى حقا ؟ ´´ وإليك إسـتراتيجية أسـاسـية : اسـتمع إلى عميلك . إلى أمثلته واقتراحاته وحتى شـكواه . ادع عملاءك لأن يمدوك بمردود حيوى بانتظام . واطلب منهم إذا كانت لديهم أية اقتراحات من أجل تحسـين منتجاتك أو خدماتك . إذا قمت بطلب آراء عملائك بشـكل منتظم فسـوف يخبرونك بما عليك القيام به ,لإرضـائهم بدرجة أكثر وأكثر . وهذه الآراء بوسـعها أن تمنحك مزايا تنافسـية في سوقك .

إبحث عن طرق لزيادة القيمة

السر الثالث لتصبح ثريا هو البحث عن طرق لزيادة قيمة كل شيء تقوم به . فإذا أردت أن تبرز كشـخص أو كشركة فإنه عليك أن تضيف قيمة لكل ما تقوم به بحيث يعتبر عميلك عرضـك هو الأفضل بين منافسيك .

تستطيع أن تضيف قيمة إلى منتجك أو خدمتك عن طريق تحسين التصميم بحيث يكون أسهل استخداما . وتستطيع أن تزيد من قيمته عن طريق تبسيط طريقة التشغيل . قامت شركة´´ آبل ´´ لأجهزة الكمبيوتر بالأمرين معا فى الوقت نفسه ، لقد حولت صناعة الكمبيوتر الشخصى عن طريق تيسير استخدامه على شخص غير المتمرس . فمن بين ما يؤكده ويتفق عليه الكثيرون من مستخدمى أجهزة " آبل " أنهم لم يلجئوا مطلقا إلى قراءة كتيبات التعليمات . فإن تجهيز واستخدام كل من أجهزة الكمبيوتر . ومكملاتها الفرعية والبرامج سهل جدا , وعملى ، ويفسر نفسه بنفسه . وقد وأصبحت سهولة الاستخدام والتصميم الأفضل مصادر هائلة للقيمة المضافة فى شركة ´´ آبل ´´ , ولعدد لا يحصى من الشركات الأخرى التى تنتهج النهج نفسه .

ما الذى بوسعك القيام به حتى تضيف القيمة لما تفعله يوما بعد الآخر ؟ يرفع مندوبو المبيعات من القيمة عن طريق طرحهم أسئلة أدق ، والاستماع بانتباه أعلي . والتصميم الحريص لعروض منتجهم أو خدمتهم بحيث توافق تماما ما يريده عملاؤهم . ونتيجة لذلك يعتبر العملاء مندوبى المبيعات من هذا النوع مصادر أعلى قيمة لأعمالهم من مندوبى المبيعات الآخرين الذين لا يولون مثل هذا الاعتناء الحميم .

سهل مهمة العمل معك

السر الرابع لزيادة القيمة هو زيادة سهولة شراء واستخدام منتجك أو خدمتك . وتبرهن متاجر الأطعمة السريعة بآلاف الأعداد علي أن المزيد والمزيد من الأشخاص على استعداد لدفع المال من أجل سهولة الوصول للسلعة . فإن المستهلكين يدفعون من I5 بالمائة إلى 20 بالمائة زيادة على أغلب الأسعار . وبالنسبة لهم يستحق الأمر هذا لأنهم لا يصبحون مضطرين لقيادة سياراتهم عبر المدينة إلى المراكز التجارية ومحلات البقالة الضخمة من أجل شراء المنتجات نفسها .

إن الرواج الفائق لماكينات صرف النقود الآلية والمتاحة على مدى الأربع والعشرين ساعة , لهو مثال بارز على سهولة الوصول المتزايدة للخدمة . لقد استطاعت البنوك أن تزيد قيمتها بالنسبة للعملاء عن طريق تيسير عمل الإيداعات والسحوبات . وتعد نوافذ البيع المخصصة لقائدى السيارات فى مطاعم الوجبات السريعة مثالا آخر على تسهيل شراء أحد الأشياء لزيادة المبيعات . وسرعة الانتقاء والتوصيل للمنتج أو الخدمة طريقة أخرى يمكنك من خلالها التسهيل على العملاء لاختيارك من بين منافسيك .

كيف تيسر على عملائك استخدام منتجاتك أو خدماتك ؟ كيف تيسر على عملائك المحتملين التعامل معك بثقة تامة بحيث لن يفكر أحدهم فى التعامل مع أى شخص آخر ؟

تحسين خدمة العميل

السر الخامس لخلق القيمة وزيادة الثروة هو تحسين خدمة العميل ومعاملته على نحو أفضل . تغلب النزعة العاطفية على الناس , ويتأثرون تأثرا عظيما بدفء ومودة الاشخاص الذين يتعاملون معهم . وتعتبر سياسات خدمة العميل المتفوقة مصدرا هائلا للمزايا التنافسية في الأسواق شديدة الصعوبة .

" نوردستروم " هى أنجح سلاسل المتاجر فائقة الخدمة فى أمريكا ، وما من عميل يتردد عليها تقريبا يتحدث إليك دون أن يخبرك بهذا , وبأن الأمر لا يرجع فقط إلى أن ما يعرضونه من منتجات أفضل وأكثر اختلافا مما تقدمه أية سلسلة متاجر أخرى . إن ميزتهم التنافسية أنهم يقدمون خدمة عميل تتسم بالدفء والمودة أكثر من أى متجر آخر فى البلاد .

ولقد تحول " وولمارت " من متجر للمبيعات منخفضة السعر وغير معروف جيدا : فى "

بنتونفيل ´´ بولاية ´´ آركانســاس ´´ ، إلى أكبر متجر للبيع بالتجزئة فى العالم . كل ذلك اعتمادا على جعل ´´ وولمارت ´´ متجرا ودودا وســارا وســريعا لكل من يرتاده . حين يقترب موظفو ´´ وولمارت ´´ من فترة تقاعدهم يصــبحون ´´ قائمين على الترحيب ´´ : فيقفون أمام باب المتجر من الداخل ويرحبون بالعملاء الداخلين وشكرهم على الشراء من ´´ وولمارت " .

ترجع بداية ´´ سام والتون ´´ إلى حقبة الأربعينيات حيث كانت عبارة عن متجر تداهمه الديون . وعربة نقل صغيرة ، وفكرة مفادها توفير الملابس ومنتجات اللوازم المنزلية لقاطنى المدن الصغيرة بأســعار فى المتناول . وعن طريق الســعى الدؤوب لطرق تقديم خدمة لعملائه من نوع أفضــل وبشكل أسرع وبأسعار أقل ، استطاع أن يكون ثروة قدرها هـ2مليار دولار .

اكتسب عملاء دائمين مدي الحياة

يشـرح ´´ كارل سـويل ´´ فى كتابه ´´ Customers for life´´ كيف اسـتطاع أن ينشـئ أنجح شـركات الاتجار بسـيارات الكاديلاك فى الولايات المتحدة . كانت فلسـفته هى البحث المتواصـل عن طرق تمكنه من أن يقدم لعملائه ما ينشــدونه في تجارة الســيارات : وكان يســترق الســمع لتعليقاتهم وشـكاواهم , وعندئذ يتخذ الخطوات اللازمة حتى تلك التى لم يقم بها أحد قبل ذلك أبدا .

أحد ابتكاراته أنه كان لديه دائما ســـيارات مؤجرة أو مقترضـــة ذات كفاءة متوفرة بحيث يمكن للأشـــخاص أن يضـــعوا ســـياراتهم خارج الخدمة ويتركونها ليوم كامل . وإذا ما كانت إحدى السيارات الجديدة تحت الضمان بحاجة إلى إصلاحات أو خدمات كان يرسل سيارة جديدة بالقيمة نفسـها إلى منزل الشـخص لتكون تحت تصـرفه , ومن ثم يأخذ سيارة العميل ويعيدها إلى التاجر للقيام باللازم حتى يوفر على المشتري الجديد مشقة القيام بذلك بنفسه .

ومتى ما جاءت سيارة لعمل إصلاحات لها من أى نوع , كان يضمن إصلاحها فى أسرع وقت وإلا فإنهم لن يتقاضوا أي نفقات إضافية لأية زيارات تالية خاصة بالمشكلة نفسها . كان كل ميكانيكى يتحمل المسئولية الشخصية عن كل مهمة يلتزم بها . وإذا ما عادت السيارة بسبب المشكلة نفسها يتوجب على الميكانيكي أن يصلحها دون أجر إضافي .

واستمرت قائمة ´´ كارل سويل ´´ لابتكارات الخدمة , واكتملت فصلا بعد آخر . والمحصلة النهائية أن هذه المتاجر أضحت الأكثر رواجا فى المناطق التى تقع فيها . كانت ابتكاراته الخدمية بالغة النجاح حتى أن فرقا من خبراء الجودة حضرت من كل أنحاء العالم بغرض دراسة أنظمته .

ما الطرق التى ترتئيها لتحسين خدمة العملاء فى مجالك أو نطاقك الصناعى بحيث تكسب بها ميزة تنافسية على منافسيك ؟ إن الطرق التى يمكنك أن تحسن بها خدمتك لعملائك ، وكذلك لرئيسك فى العمل ولزملائك ما من حدود أمامها إلا ما يصنعه خيالك .

أتبع الاتجاهات الجديدة

الطريقة السادسة لاكتساب قيمة وتكوين ثروة هى أن تتعرف على الأنماط المتغيرة للحياة وأن توفرها لعملائك . ابحث عن وسائل تغير كلا من الرغبات والأذواق والتفضيلات لجماعات المستهلكين، شبابا وعجائز . موسرين ومتوسطى الحال . قم بدراسة ما للاتجاهات الجديدة من تأثير علي سلوك العميل وأنماط الشراء في مناحى المنتجات والخدمات المختلفة .

فعلى سبيل المثال يتقاعد ملايين الأشخاص كل عام من العمل , وقد أصبح المتقاعدون يعيشون عمرا أطول عن ذى قبل , وهناك اتجاه عام صوب تمضية المزيد من الوقت فى المنزل . وأصبح المزيد من الأشخاص ينفقون المزيد من المال لتصبح أجواء منازلهم أكثر إراحة . وانظر إلى

نجاح سلاسل المتاجر الخاصة بهذا مثل ´´ هوم ديبوت ´´ و ´´ تارجت ستورز " .

إن أذواق الشباب والمراهقين اليوم مختلفة عنها قبل بضعة أعوام . فالتغيير فى أنماط المعيشة والتوزيع السكاني يخلق فرصا أمام منتجات وخدمات جديدة لم توجد من قبل . كل ما تحتاج إليه هو فكرة جديدة تخدم بها سوقا صاعدا وسوف تصبح على الطريق لتحقيق الاستقلال المالى .

وإليك مثالا على هذا : فقد قام ثلاثة رجال أعمال منذ بضعة أعوام بتأسيس شركة تسمى " California Pizza Kitchen كاليفورنيا بيتزا كتشن ´´ . ونتيجة لفترة الكساد خلال عامى 1990 و ا 199 حيث انخفض معدل ما ينفقه الناس علي طعام خارج المنزل ، مازالوا يرغبون فى تناول الطعام نظرا لنمط الحياة مزدحمة المشاغل : لكنهم لم يعد بوسعهم الاضطلاع بنفقات المطاعم الغالية . تقوم فلسفة " كاليفورنيا بيتزا كيتشن ´´ على توفير ´´ الأطعمة السريعة عالية الذوق ´´ بما في ذلك من سلطات جيدة الإعداد وعالية الجودة , وأنواع ´´ المكرونة ´´ المختلفة ، وفطائر البيتزا التي تكفى لشخص واحد .

وأصابت الفكرة رواجا فوريا . وانطلاقا من وحدة واحدة ، سرعان ما نمت إلى 24 مطعما , وعند هذه النقطة تدخلت شركة ´´ بيبسيكو ´´ واشترتها من المؤسسين بمبلغ 17 مليون دولار نقدا , وتهيأت هذه المطاعم للحياة.

أى الاتجاهات التى تراها بين عملائك ، فى مجال عملك أو نطاق صناعتك , يمكنك الاستفادة منها وانتهازها لتقديم شيء جديد أو أفضل ؟ واحدة من أولى
قواعد النجاح المالى " أن تعتلى ظهر الحصان فى الاتجاه الصحيح " . وإياك ومعاندة الاتجاهات السائدة . حاول أن تجعل عملك وتجارتك منسجمة معها ، كما هو الشأن مع القوانين العالمية .

العملاء اليوم لا يسـهل إرضـاؤهم . ويتحلون بالمعرفة . وعلى وعى بالقيمة ، كيف يمكنك إدراك وإعادة تصـميم عروضـك بحيث تسـتطيع جذب جماعات العملاء الصـاعدة بطراز الأشـياء التى يرغبون فيها اليوم ؟

بع بسعر أقل

الطريقة السابعة لجذب عملائك , وخلق ثروة من أجلك , هى تخفيف الأسعار . ابحث عن طرق لبيع المزيد من منتجاتك أو خدماتك لعدد أكثر بن الناس بأســعار أقل . ´´ إذا أردت أن تتناول عشاء مع خاصة الناس , فينبغى أن تبيع ما لديك لعامتهم " .

إن النجاحات الفائقة لمتاجر مثل " كوســتكو " و " ســامز كلوب ´´ اعتمدت على إعداد مخازن مكدســة بمنتجات رخيصــة الثمن . تلك المنتجات تباع بعشـرات الملايين من الدولارات . ويتوافد عليها العملاء من مسافات أميال ويتدافعون فى المساحات الخاصة بإيقاف العربات ، منذ الفجر وحتى الغروب .

كيف يمكنك أن تقدم منتجا أو خدمة ذات قيمة عالية ولكن بسعر أقل ؟! كيف يمكنك أن تخفض النفقات اللازمة للحصــول على المنتج أو الخدمة بالنســبة للعميل وتوفر عليه الزيادات ؟ كيف يمكنك أن تبيع منتجاتك الاعتيادية بالأســعار الحالية ثم ترفع من المبيعات الخاصـــة بكل عميل عن طريق عرض خصم على شيء إضافى ؟

قم بضم هذه الوسائل السبع إل بعضها البعض

تستطيع أن تضـاعف من مبيعاتك وأرباحك عن طريق المزج والتركيب بين تلك الوسـائل المتنوعة

لزيادة قيمة ما تقوم به . يمكنك أن تقوم بوسـيلتين أو أكثر فى الوقت نفســه , فإذا ما بحثت عن وسـائل لكي تزيد من سرعة توصـيل منتجك آو خدمتك , وتحسـن من الجودة , وتزيد من سـهولة الوصـــول إليها واســـتخدامها ، وأن تقدم خدمة أفضـــل للعميل : وأن تواكب الاتجاهات الجديدة وأنماط الحياة المتغيرة , وأن تجد طرقا لتقليل الســـعر , إذا ما قمت بهذا كله فســـينتابك الذهول للعدد الهائل من الأفكار والإمكانيات التى ستتوصل إليها .

يمكن لفكرة واحدة تقدم للعملاء منفعة على نحو لم يســـبق لأحد أن فكر فيه أن تكون نقطة انطلاقك نحو حياة من الاستقلال المالى والإنجاز .

أصحاب الملايين العصاميون

قام الآلاف من أصـحاب الملايين العصـاميين بإجراء مقابلات صـحفية وإعلامية طويلة للغاية , ولا تكاد تختلف قصصهم عن بعضها البعض . وقد بدأ معظمهم بالقليل من المال أو دون مال إطلاقا . ولم ينه كثيرون منهم دراســـتهم الثانوية ,وإذا ذهبوا إلى الجامعة فكثيرون منهم مثل ´´ بيل جيتس ´´ و ´´ بول آلان ´´ مؤسسى شركة ´´ مايكروسوفت ´´ يهجرونها قبل التخرج .

يواصل أغلب أصحاب الملايين العيش فى المنطقة السكنية نفسها التى بدأوا بها حياتهم الزوجية . ولا يعلم إلا قلة قليلة من الناس أن قيمتهم تزيد على المليون دولار , فمن يحيطون بهم من جيران على جانبيهم قد يجنون من المال شـــهريا ما يزيد عنهم , إلا أنهم على الرغم من ذلك لا يعرفون الاستغلال الأمثل لهذه الأموال . فإن أصـحاب الملايين العصـاميين مختلفون تماما عن الأشخاص المتوسطين , فى تعاملهم مع كل من الوقت , و المال والحياة .

طريق الثراء

إليك عملية بسيطة لكى تصبح مستقلا ماليا ، وهى مضمونة النجاح ، ولقد آتت ثمارها بالنسبة لكل شخص جربها ذات مرة . وهى تتكون من سلسلة من الأمور التى يمكنك الاستعانة بها لتزيد من احتمالات نجاح حياتك المالية . ولكى تتأكد أن المزيد من عوامل الحظ تعمل لصالحك حتى تكسب المزيد من المال .

أولا : حتى تصبح مستقلا ماليا عليك أن تبدأ بتحديد هذا كهدف , كن جادا **!** كف عن تمييع الوقت والجهد فيما لا ينفع . أنت مسئول , وإن أى شيء سوف يحدث لك أو لصالحك . سوف يحدث بسببك .

إذا كنت ترغب فى تحقيق مقدار صاف ومحدد من المال خلال السنوات العشر إلى العشرين التالية . قم بتدوين هذا كهدف . قرر على وجه التحديد مقدار ما تنوي أن تبلغه من قيمة لدى نقطة معينة فى المتسقبل ، فلا يمكنك أن تصيب هدفا دون أن تفهمه .

ثم قم بتحديد موعد نهائى لتحقيق هدفك ، وقم أيضا بتحديد مواعيد فرعية للخطوات الفرعية . قم بتقدير المبلغ الذى سوف تجنيه ، أو تدخره , وتستثمره كل شهر وكل عام لتبلغ هذا الهدف . وحدد الخطوات التى عليك اتخاذها وأعد مقاييس معينة تمكنك من تتبع مسار تقدمك شهريا . وكلما خططت تفصيليا زاد احتمال إنجازك لمقصدك .

التزم التفوق

بعد أن يصبح أمامك هدف واضح وخطة للتنامى المالى إطرح على نفسك سؤالا أساسيا : " ما الأمر الذي ينبغى على أن أكون ممتازا بشكل مطلق فى القيام به حتى أجنى المبلغ المالى الذى

أحتاجه لتحقيق الأهداف المالية الموضوعة نصب عينى ؟

أيا كانت إجابتك على هذا السؤال ، قم بعدها بتحديد هدف جديد .هو امتلاك هذه المهارة . ثم تحقيق التفوق التام فيها . إنك تتخذ قرارا بأن تدفع أي ثمن . أو تبذل أى جهد ، وتقطع أية مسافة لكى تصبح الشخص الذى تحتاج أن تكونه لكى تجنى مستوى المال المنشود تحقيقه .

غير أفكارك فيما يخص الثروة

تعد أهم وأشق جوانب تحقيق الاستقلال المالى هى تلك التغييرات التى تدخلها على نفسك من الداخل لكى تصبح مليونيرا من الخارج . ما إن تصبح شخصا ثريا في تفكيرك حتى تكون مستعدا لأن تصبح ثريا في حياتك كذلك . حتى ولو خسرت مالك لسبب من الأسباب سوف تملك ما يمكنك من استعادته مرة أخرى سوف تملك معادلا عقليا لتكوين الثروة وهو ما يضمن واقعيا نجاحك المالي .

وأن تصبح مليونيرا فى تفكيرك الخاص يستلزم أن تنتقل من التفكير الإيجابي الي المعرفة الإيجابية ، ويتوجب عليك أن تنتقل من التمني والتشوق إلى المعرفة المطلقة. ينبغي أن تكون الشخص الذي له من المهارات والمواقف النفسية ما يقتضيه تحقيق النجاح المالي ، وما إن تتحلى بهذا الموقف العقلي الثابت فلا لأحد بوسعه أن ينزعه منك

على مدار حياتك . احتفظ برؤية المدى البعيد لأهدافك المالية واضحة نصب عينيك . قم بضم هذه الصورة الذهنية إلى التركيز قصير المدى على العمل الذي يتوجب عليك إنجازه على خير حال . لكي تحتفظ بمقدار المال الذي ترغب فى جنيه

البداية من جديد

قابلت أشخاصا نزحوا من أفريقيا والشرق الأوسط مهاجرين إلى أمريكا وكندا ، كانوا رجال أعمال ناجحين في بلدانهم السابقة : لكنهم خسروا كل شيء نتيجة للحروب , والثورات أو مصادرة الملكية . وقد وصلوا من تلك البلاد وليس لديهم أي شيء ، كل ما جلبوه معهم هو إيمانهم بأن بوسعهم أن يبدؤوا في تأسيس عمل من
جديد وتكوين الثروة التى ينشدونها .

وكثيرون منهم انخرطوا فى مشاريع لم يجربوها من قبل مطلقا . ولكن فى غضون أعوام قليلة كان جميع هؤلاء الأشخاص تقريبا _ الذين كانوا أثرياء في بلادهم الأصلية _ يحققون الثراء مرة أخرى فى العالم الجديد . فلقد جلبوا معهم أهم شيء على الإطلاق ، الموقف العقلي الثابت .

ادفع أنت أولا

إن عادة ادخار المال عامل أساسي من عوامل الحظ التي من شأنها أن تزيد احتمالات ، تحقيق استقلالك المالي . وأفضل القصص التى تعرض قوة الادخار هى تعرض قوة الادخار هي القصة الشهيرة لــ ´´ كلاسون ´´ أثري أثرياء بابليون ´´ والدرس الأساسي لهذه القصة – أنه لكى تصبح ثريا , لابد أن تدفع أنت أولا علي مدار حياتك .

يتوجب عليك أن تأخذ مبلغا محددا من ´كل دخل تجنيه وتضعه جانبا ، وأن تستثمره استثمارا حر . إن جميع الأشخاص الذين يحققون فى النهاية الاستقلال المالي لديهم هذه العادة فى ادخار جزء من كل راتب أو أجر يتلقونه , يضعونه جانبا على المدى البعيد .

يقول مبدأ الادخار : إنك إذا ادخرت واستثمرت 10% من دخلك على مدار حياتك العملية

فستصبح مليونيرا

يقترب متوسط الراتب السنوي فى الولايات المتحدة من 25 ألف دولار للعام إذا قمت بادخار 10 % منه أى 2500 دولار كل عام ، أى ما يزيد على مائتي دولار شهريا بقليل , ثم قمت باستثمار هذا المال استثمارا حريصا من أجل أن تجنى فائدة بمتوسط 10 % كل عام , ستبلغ ثروتك ما يزيد على المليون دولار خلال دورة حياتك العملية بكاملها سوف تتقاعد فى الحقيقة كواحد من الأثرياء !

هناك خطط متنوعة للاستثمار والادخار متاحة أمامك حيث تستطيع أن تدخر !المال وتؤجل دفع الضرائب . ويمكن لتلك الحسابات أن تنمو بقوة الفائدة المركبة . وعلى مدار الحياة العملية بكاملها سوف تمكنك تلك الحسابات من تحقيق جميع أهدافك المالية .

إن كل خطوة تتخذها لادخار المال تغير من شخصيتك ، فإنه ينمى تهذيب الذات وضبطها ويجعلك أكثر سيطرة على ذاتك وأكثر ثقة – إن ادخار نقودك بدلا من إهدارها يجعل منك شخصا أكثر حكمة وأصوب نظرا فى كل ناحية أخرى من نواحي حيلتك

ابدأ من حيث أنت الآن

قد تظن _ لأنك لديك الكثير جدا من الالتزامات والنفقات المالية _ أنه لن يسعك أبدا أن تفكر حتى في ادخار 10 % من دخلك . ولكن تذكر أن ´´ دبليو . كلمنت ستون ´´ قال ذات مرة : ´´ إذا لم تستطيع أن تدخر مالا . فإن بذور العظمة غير موجودة بداخلك "

إذا لم تستطع أن تدخر 10 % من دخلك . يمكنك على الأقل أن تدخر 1 % . اجلب لنفسك صندوق ادخار أو برطمانا وضعه فوق صوان ملابسك . عندما تعود إلى المنزل كل ليلة ضع ما يساوى 30/1من 1 % من دخلك الشهري داخل هذا البرطمان .

فإذا كنت مثلا تجنى 2000دولار شهريا : فإن نسبة ا % هي 20دولارا كل شهر . و 30/1 من العشرين دولارا هي 67سنتا كل يوم . ما من أحد لا يستطيع أن يدخر 67سنتا كل يوم ، فبدلا من تناول تلك الأقداح الإضافية من القهوة : والصودا ، والحلوى . ضع الـ 67سنتا فى البرطمان 0فى نهاية الشهر خذ العشرين دولارا من الصندوق وضعها فى حساب ادخار خاص بك .

يعد هذا حساب ادخار خاصا لأنه ليس مكانا تدخر فيه مالك من أجل شراء سيارة جديدة أو ثلاجة أو عربة يمكن قضاء الليل فيها على الطريق . فهذا فو المال الذى تضعه جانبا من أجل استقلالك المالي : هذا المال الذي قررت ألا تمسه أو تنفقه لأي سبب كان . وما إن تضعه جانبا فقد ذهب هذا المال بالنسبة لك إلى !الأبد

ثم تتعلم أن تعيش على نسبة الـ 99% الأخرى من دخلك حتى تعتاد ذلك . وهذا التعديل الطفيف في نفقاتك لابد ألا يتجاوز شهرا واحدا . ثم ترتفع نسبة مدخراتك إلى 2% من دخلك وتضعها جانبا , وتعيش على نسبة الـــ 98% المتبقية فى الشهر التالي ترفع من نسبة مدخراتك إلى 3% من دخلك ، وهكذا كل شهر .

فى غضون سنة واحدة سيكون قد حدث أمران فى حياتك المالية .بداية ستجد أنك تدخر 10 % أو أكثر من دخلك كل شهر , وتعيش على الــ 90% الأخرى أو !قل من ذلك ، دون مشكلة أو صعوبة علي الإطلاق .

ثانيا , ستجد أنك تحليت بدرجة أعلى من المسئولية المالية فى كل ناحية أخرى من نواحي حياتك : وستصبح أكثر حرصا فى النظر لكل ما تنفقه . سوف تؤجل بعض المشتريات ، وفى حالات كثيرة لن تشتريها على الإطلاق . وسوف تبدأ في دفع فواتيرك المتأخرة وتقلل من ديونك .

نشط قانون التراكم

وإليك الأمر الأكثر إثارة للدهشة من بين ما سيحدث معك , إنك سوف تنشط قانون التراكم . فبعد أن تدخر نقودك وتستثمر هذه النقود مع مشاعر الأمل والرغبة التى تراودك ستكون هذه

النقود مجالا حيويا من الطاقة حولها ، وتبدأ في جذب المزيد من المال إلى حياتك ليضـــاف إلي بعضه البعض

لقد سـمعت مقولة ´´ إن المال يجلب المال ´´ . وهذا صـحيح. فإن تأثير الطاقة الصـادرة عن ذلك المال فى حســابك المصــرفي ســيجذب المزيد من الأموال والمزيد من الفرص أمامك لتزيد مســتوى دخلك ومدخراتك . زاد ما تدخره زاد ما تجذبه إليك من أموال . بالضـــبط كما يجذب المغناطيس الأقوى قطع المعدن من مسافات أبعد وأبعد .

وسوف تبدأ فى تلقى العلاوات الصغيرة والزيادات غير المتوقعة فى المدفوع لك مما ستضفة إلى حسابك الخاص , كأن تبيع بعض الأغراض من مرآب سيارتك ومنزلك وتحصل علي مبالغ نقدية صـغيرة سـتتجه بها إلى المصـرف ، وأن يرد إليك الأشـخاص الديون القديمة ، وسـتحصـل على فوائض من ضـــريبة الدخل لم تكن تتوقعها وفى كل حالة من تلك الحالات ســتكون فى قوانين التراكم والتجاذب التي تفعل فعلها . وكلما وضــعت تلك المبالغ المالية جانبا لادخارها جذبت إلى حياتك المزيد والمزيد من الأموال

ستظهر الفرص عندما تكون مستعدا لها

بعد أن تبدأ فى توفير المال ســنبدأ كذلك في جذب الفرص التي تتيح لك اســتثمار هذا المال اسـتثمارا ذكيا . يقول هذا المبدأ من مبادئ النجاح عندما تكون مسـتعدا تظهر أمامك الفرصـــة المواتية تماما وفى الوقت المناسـب تماما. وخلال تأسـيسـك لحصـانتك المالية . سـتجذب إليك الفرص التى تتيح لك أن تحســن اســتغلال واســتثمار هذا المال فى ظروف تدفعك لزيادة مالك بشـكل أسـرع غالبا ما سـتحصـل على عمل خاص بك أو تحقق فرصـة دخل إضـافى ، وسـيكون لديك المال لتحسن استغلال الفرص .

هذه الفرصـــة المعتمدة على المال أحد أعظم مباهج الحياة , والأشـــخاص الذين لديهم مال في البنك والتزاماتهم المالية تحت السيطرة , هم أشخاص مختلفون نفسيا تماما عن الأشخاص الذين لا شـيء في حسـاباتهم البنكية . والذين يغلب عليهم القلق تجاه التزاماتهم المالية مم مطلع وآخر كل شـهر . بامتلاك المال تصـبح شـخصـا أكثر إيجابية وتفاؤلا . تخلق فيما حولك مجالا حيويا من الطاقة , وتجذب إلى حياتك المزيد من الأشخاص ، والفرص , والموارد بحيث يعينك هذا كله قلى تنمية أموالك أسرع فأسرع .

حطم قانون " باركينسون "

ثمة خطران يجب عليك الانتباه إليهما خلال رحلتك لتحقيق الاسـتقلال المالى , بوسـع كل واحد منهما أن يوهن , بل يدمر , فرصـك فى تحقيق أهدافك المالية . يوضـح أول الخطرين ما يعرف بقانون ´´ باركينسون ´´ ، ويقول إن النفقات دائما ما ترتفع حتى تتوازى مع الدخل .

من أجل أن تحقق الاسـتقلال المالى ينبغى عليك أن تقوم بخرق قانون ´´ باركينسـون ´´ واعيا ومتعمدا وبشكل منتظم . قد ترتفع نفقاتك مع زيادة دخلك ، لكن ينبغى ألا تسمح أبدا لنفقاتك بأن ترتفع للغاية حتى تأتى على كل ما تجنيه .

وإليك كيفية تحطيم قانون ´´ باركينسون ´´ : كلما ارتفع دخلك ، اعقد العزم على أن تدخر نصف هذه الزيادة وتنفق النصف ، فإذا حصلت على زيادة فى الراتب بقيمة 200 دولار , فادخر 100 دولار (أو أكثر) منها وأنفق ما تبقى فقط على معيشـتك . اجعل ذلك عادة من عاداتك وسيصير مستقبلك المالى أمرا مضبوطا .

حقق الثراء ببطء

الخطر الثاني الذى يمكن أن يهدد أحلامك بالنجاح المالى هو عقلية الثراء السـريع , وتعني الرغبة في الحصول على المال بسهولة , دون عمل أو دفع الثمن كاملا مقابل هذا المال مسبقا . هناك مثل ياباني قديم يقول : ´´ كسب المال يشبه الحفر فى الرمال بأبرة , وخسارة المال تشبه صب الماء فى الرمال " .

الأمر الوحيد المهين فيما يتعلق بالمال هو فقدانه . وما إن تبدأ في ادخار مالك , حتى تبدأ فى ممارسة قانون الاستثمار , ويقول هذا القانون قم بالاستقصاء والتحرى قبل الاستثمار . أو أن تقضى فى التحرى والاستقصاء ودراسة الاستشارات وقتا مساويا لما قضيته خلال كسبك للمال , واستقر على أن تستوعب الاستثمار قبل أن تسهم بمالك المكسوب بالمشقة والكد .

ولا تنس أنك إذا ادخرت ألفى دولار خلال عام ثم خسرت المبلغ برعونة واندفاع فى استثمار سيئ , فإنك لم تفقد المال وحسب ، بل خسرت عاما متواصلا من العمل الشاق , وفقدت عاما من حياتك غير قابل للتعويض.

القانون الأخير بشأن المال الذى سيجعلك محظوظا هو قانون الاحتفاظ , ويقول هذا القانون لا يهم كم تجنى من المال , ولكن كم تحتفظ به من المال .

ينجح معظم الأشخاص فى جنى مبالغ هائلة من النقود على مدار فترة حياتهم ثم ينتهى بهم الحال معتمدين على الأقارب أو على الرعاية الاجتماعية عند انتهاء حياتهم العملية . لقد جنوا المال , لكنهم لم يحتفظوا به .

ثلاث قوائم للمقعد الدائري الصغير

القوائم الثلاث لمقعد الاســـتقلال المالي هي : الادخار , والاســـتثمار , والتأمين . ليكن هدفك المالى الأول أن تجمع مبلغا مساويا لنفقات المعيشـة لمدة من شـهرين إلى سـتة شـهور .ينبغي وضـع هذا المال جانبا في حسـاب سـوق المال أو صـندوق تعاونى متوازن حيث يمكن تحويله لسيولة نقدية في حالة الطوارئ .

القائمة الثانية لمقعد الأمان المالى هي التأمين , إذ يجب عليك أن تؤمن ضـــد أى حادثة أو طارئ لا يمكنك تغطيته ماليا . كما يجب أن تؤمن على حياتك لتزويد أسرتك به فى حالة حدوث أى شـىء لك . كما يجب أن تؤمن تأمينا كاملا ضـد المشـكلات الصـحية , وحوادث السيارات , والحرائق , وجرائم الســرقة , أو أية أضـــرار أخرى محتملة , إياك والثقة فى الحظ الحســن أو المصـــادفات عندما يتعلق الأمر بالتأمين , فالعديد من الناس قد أفســدوا حياتهم بكاملها وحياة أسرهم لأنهم حاولوا توفير التأمين .

وفى النهاية بعد أن تصـــبح مؤمنا تماما , وبحوزتك دعامة مالية مدخرة جانبا . ينبغى عليك أن تبدأ فى الاسـتثمار الحريص فى نواح تكون قد درسـتها دراسـة وافية وشـاملة . أو مع أشـخاص آخرين ناجحين ممن تعرفهم وتثق بهم .

لا تفقد المال

لابد أن يعتمد التراكم المالى فى حياتك بدرجة كبيرة على ´´ قوة الدفع إلى الأمام ´´ . ففى كل مرة تحقق مستوى ماليا بعينه عليك أن تحفظه تحت إدارة مالية حريصـة ومن خلال تأمين شامل ضـد أى حدث غير سـار قد يحدث . ما إن تكون المال فإنه ينبغى عليك أن تسـتغل كل ذكائك للاحتفاظ به . فلا تفقده !

استثمر ذاتك

لعل أفضل استثمار يمكنك القيام به هو أن تستثمر فى ذاتك ، أن تقوم بالتحسين المستمر لتلك المهارات التي تتيح لك كسب المال في المقام الأول . يمكن أن تعادل حضور المحاضرات الجامعية كاملة كل عام عن طريق القراءة لساعة يوميا فى مجالك والاستماع إلي البرامج الصوتية فى سيارتك ، وحضور المنتديات والدورات التدريبية بانتظام من حين لأخر .

كل عام إضافى من التعلم الموجه ذاتيا سوف يزيد من دخلك السنوى بنسبة 10 % أو 20% , أو حتى أكثر من هذا . وغالبا ما ستتحسن ما تتوصل إليه من نتائج . لقد التقيت بأشخاص كثيرين ممن ضاعفوا دخلهم الشخصى ضعفين وثلاثة أضعاف بمجرد مرور عام من شروعهم فى برنامج النمو الشخصى والاحترافى .

عندما تبلغ التفوق المطلق فى مجالك فإنك ستحصل في نهاية الأمر علي أجر مجز جدا نظير هذا . وحين تجني دخلا طيبا , وتحطم قانون ´´ باركينسون ´´ على الدوام , فستدخر المزيد والمزيد من أرباحك المتزايدة ، وستضع عندئذ هذا المال فى استثمارات حريصة , تعرف بشأنها جيدا وتفهمها , ومع أشخاص تثق بهم .

سينمو مالك وتتراكم فوائده عاما بعد عام , سيخلو عاتقك من الديون تماما , وتبنى حصانتك المالية , ثم فى النهاية ستبلغ هدفك فى الاستقلال المالى , ثم سيومئ المحيطون بك نحوك ويحسدونك على حظك , لكن ستعرف عندئذ أن الأمر له بالحظ .

❖❖❖❖❖

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

1. اتخذ قرارا فى يومنا هذا بأن تحقق الاستقلال المالى , واعتبره هدفا وضعه نصب عينيك ، وضع خطة لذلك وجداول زمنية وتوقيتات , وقم بشىء ما كل يوم سعيا وراء هدفك .

2. أن تصبح خبيرا فى إدارة المال مهارة يمكنك تعلمها وإتقانها ، ولسوف تخدمك بقية حياتك

3. ابحث على الدوام عن طرق لكى تزيد من قيمتك بالنسبة لشركتك ولعملائك ؟ وركز على النتائج التى يقدرها الآخرون ويدفعون مقابلا لها .

4. ادفع أنت أولا ؟ اجعل من بين عاداتك ادخار نسبة مئوية من كل ما تجنيه أو تتلقاه , ضع المدخرات جانبا ولا تقربها .

5. حطم قانون ´´ باركينسون ´´ عن طريق إدخار 50% من كل زيادة تحصل عليها لبقية حياتك المهنية واستثمر المدخرات بحرص بحد أقصى من الأمان وحد أقصى من العوائد

6. كون احتياطيا نقديا وافيا لتغطية نفقات فترة تتراوح من شهرين إلى ستة أشهر , أمن على حياتك وصحتك ومنزلك وسياراتك وممتلكاتك . لا تقامر بمستقبلك .

7. استثمر ذاتك عن طريق التحسين المتواصل لما تؤديه من مهام لها العائد المالى الأقصى عليك . فأنت أهم أصولك العينية من حيث القدر والقيمة .

9

المبدأ الثامن – أنت عبقرى

" إن منبع ومركز القوة الإبداعية لدى الناس جميعا
هو القدرة على التصور ، أو طاقة الخيال ״.

– روبرت كولير

يعد عقلك أثمن ممتلكاتك , إذ يمكنه أن يجعلك ثريا أو فقيرا , ســـعيدا أو بائســـا . فعن طريق استخدام ذكائك الاستخدام المناسب يمكنك أن تخلق لنفسك حياة رائعة . فما من مشكلة لا يمكنك حلها , وما من عقبة لا يمكنك تجاوزها ، وما من هدف لا يمكنك تحقيقه فقط إذا بدأت تحســين استغلال طاقتك العقلية المذهلة .

والحقيقة أن بمقدورك أن تكون عبقريا . إن لديك الإمكانية أن تستخدم مستويات أعلى بكثير من الذكاء والإبداع كما لم يحدث لك من قبل .

وفقا لخبير العقل ´´ تونى بوزان ´´ فإن عقلك يحتوى على 100 مليار خلية كل خلية منها متملة ومترابطة بما يقوب من 20.000خلية أخرى , وهذا يساوى رياضيا رقم مائة مليون مضروبا فى نفسه عشرين ألف مرة , أو الرقم واحد متبوعا بثمانى صفحات من الأصفار . إن كلا من تلك الصـــلات والروابط بين الخلايا هي إمكانية لفكرة جديدة أو رؤية جديدة ، مما يعنى أن العدد المحتمل الأفكار والابتكارات المختلفة التى بوســعك توليدها يتجاوز بكثير كل الذرات الموجودة فى العالم المعروف .

يحظي عقلك بإمكانيات حفظ هائلة , وهناك تاريخ حالات طبية لأشـــخاص فقدوا ما يقرب من 90% من عقولهم نتيجة لحوادث جســيمة , ومع هذا فمازال بمقدورهم أن يمارســوا الوظائف الضرورية بنسبة الـــ10 % المتبقية , حتى إنهم يحصلون على أعلى الدرجات فى الاختبارات المدرسية .

الكلمات التى تستخدمها

لعلك سمعت ما يقال بأن الأشخاص العاديين لا يستخدمون إلا نسبة 10 % من عقولهم ، بل

إنه للأسف أقل من هذا . وفقا لمعهد العقل فى جامعة " ستانفورد " فإن الأشخاص المتوسطين لا يستخدمون 10 % من إمكاناتهم , بل ما يقرب من 2% وتمضى البقية الباقية دون استخدام أو تقدير على مدار حياة الفرد فى المعتاد . ويبدو الأمر كما لو أن لديك حسابا فى البنك يقدر بمائة ألف دولار , لكنك لا تنفق مطلقا أكثر من ألفى دولار . يبقى الرصيد هناك كما هو , ناهيك عن جنى الفوائد .

ترتبط المعرفة بالمفردات ارتباطا مباشرا بالذكاء والقدرة على النجاح والإنجاز . هناك ما يزيد على ستمائة ألف مفردة فى اللغة الإنجليزية . ولا يستخدم الشخص العادى منها إلا حوالى ألف ومائتى كلمة فى الحديث اليومى . إن ما يقرب من نسبة 85% من جميع استخدام اللغة الإنجليزية مغطاة بألفى مفردة , ونسبة 95% من الصحف والمجلات والمحطات الإذاعية والتليفزيونية تستخدم حوالى أربعة آلاف مفردة من ستمائة ألف مفردة متاحة للاستخدام .

هناك علاقة مباشرة بين معارفك واستخدامك للمفردات وبين دخلك , والذكاء . يرجع ذلك إلى أن كل مفردة هى فى الحقيقة وحدة بناء عقلية , وتمثل فكرة ما . فطالما زاد عدد ما تعرفه وتستخدمه من مفردات ارتفعت درجة دقة أفكارك ومدى تركيبها . فمن لديهم قاموس مفردات كبير هم أكثر قدرة على مستوى أعلى من الأداء وأكثر ابتكارا بما لا يقاس وأثقب نظرا من ذوى المعرفة المحدودة الذين وضعوا حدودا كذلك على قدرات تفكيرهم .

زد من ذكائك

تستطيع حقا أن تزيد من ذكائك وفعالية تفكيرك عن طريق رفع حصيلة مفرداتك لا أكثر . فإن كل مفردة تتعلمها تؤهلك وتحسن من قدرتك على استخدام من 10 إلى 15 من المفردات الأخرى . وكلما تعلمت المزيد من المفردات زاد ما يمكنك تعلمه من المفردات الإضافية . فإذا كنت تتعلم مفردة جديدة كل يوم ، أى 365 يوما فى العام . ستكون فى غضون خمسة أعوام واحدا من

أفصح الأشخاص . وأذكاهم فى مجتمعنا .

يعتبر بعض الأشــخاص من المحظوظين لمجرد أنهم تعلموا كيف يســتخدمون المزيد من قدرتهم العقلية أكثر من الشخص العادى , لقد تعلموا استخدام ذكائهم وعقلهم كأداة للنجاح , ونتيجة لهذا يتخذون قرارات أفضل ويحصلون على نتائج أحسن , وبشكل أسرع من الآخرين , عندما تتمرس على الانتفاع بالمزيد من عقلك غير المحدود أيضـا سـوف تبدأ فى إنجاز أمور سـتصـيب جميع من حولك بالذهول .

يقول قانون التركيز إنه أيا كان ما تفكر فيه وتتحدث بشـأنه معظم الوقت فيزدهر هذا الشـىء فى حياتك . عند تطبيق قانون التركيز على قوى العقل يقول إنه ´´ بقدر تركيزك على أية فكرة , أو مشكلة أو هدف بقدر ما تنشط إمكانياتك العقلية وتتحفز , بحيث تركز على حل هذه المشكلة أو بلوغ هذا الهدف ´´ .

اتخذ قرارا

يقول قانون القرارات إن أى قرار واضح ومحدد من شأنه أن يصفى عقلك ويحفز قدراتك الإبداعية . حين تكون غير قادر على اتخاذ قرار , وحين لا تستطيع أن تحدد إذا ما كنت ستقوم بأمر ما أم لا ، تبدو كأنك تأخذ خطوة للأمام وخطوتين للوراء , ومن الســهل أن يشــوش انتباهك وتفقد قدرتك على التركيز والتفكير بوضوح .

لكن عندما تتخذ قرارا واضحا بشأن هدف ما أو سلوك بعينه يمكنك اتخاذه بغرض حل مسألة من المسائل ، يتلاشى تشككك وارتباكك ، ويصـفو عقلك , وتنتابك نوبة مفاجئة من الطاقة والحماس . وتستعيد السيطرة على حياتك .

القدرة العقلية الأكثر تأثيرا لديك

تحدثنا فيما سبق حول العلاقة بين عقلك الواعى وعقلك اللاواعى . إن عقلك الواعى يصدر الأوامر وعقلك اللاواعي يسمع ويطيع 0 يقوم عقلك الواعى بتحليل المعلومات المتوفرة لديك , ويقارن هذه المعلومات بخبراتك 0 ثم يقرر القيام بأمر ما أو عدم القيام به . يقبل عقلك اللاواعى قرارات عقلك الواعى باعتبارها تعليمات . ثم يشرع بالعمل لكى يحول أهدافك إلى حقائق .

ومع ذلك فإن أكثر ما تتحلى به من ملكات عقلية تأثيرا وقوة هو عقلك فائق الوعى , وهو منبع كل ما ينتاب ذهنك من إلهام وخيال وكشف وجدانى ورؤى وأفكار وظنون حدسية . إن عقلك فائق الوعى هو مكمن الطاقة الذى يمكن له أن يجلب لك أى شىء تنشده 0 فقط إذا أجدت برمجته وتوجيهه .

يعد وجود العقل فائق الوعى أمرا معروفا عبر القرون , وهو ما أسماه ´´ رالف والدو إيمرسون " الروح العليا ، وأطلق عليه الكاتب " يو . إس آندرسون " اسم ´´ العقل اللاواعي الكونى " . أما عالم التحليل النفسى ´´ كارل يونج " فقد أشار إليه " بالعقل فائق الوعى ´´ وكان يستشعر بأن حكمة السنين تتواصل في داخله , وأنها فى متناول هؤلاء الذين يتعلمون الاستفادة منها .

وصف " نابليون هيل " هذا العقل بأنه " ذكاء لا نهائى " , لقد اكتشف فى المقابلات التى عقدها أن كل رجل ثرى فى أمريكا قد أصبح ثريا عن طريق تعلمه كيف ينتفع بهذا العقل فائق الوعي بشكل منتظم .

إن كل سبق علمى أو تكنولوجى , وكل عمل فنى عظيم , وكل مقطوعة عظيمة حقا من الأدب أو الموسيقى ، كل شرارة عبقرية تخلف انطباعا باقيا على الجنس البشرى تأتى كنتيجة للعقل فائق الوعى .

قانون النشاط فائق الوعى

لعل قانون النشــاط فائق الوعى أهم عامل من عوامل النجاح على الإطلاق . ويقول إن أية فكرة , أو هدف , أو خطة يتم الاحتفاظ بها بشـكل مسـتمر فى العقل الواعى ينبغى أن تصـبح حقيقة واقعة بواسطة العقل فائق الوعى .

فقط تخيل أنه يمكنك الحصـول على أى شـىء تريده حقا فى الحياة إذا استطعت التفكير بشأنه ، والتحدث بشأنه , والانفعال به , وتخيله بصريا , النطق به إقرارا وجزما المرة تلو الأخرى , فالأمر يتوقف عليك كلية . الامتحان الحقيقى لدرجة رغبتك فى شــىء ما هو قدرتك على التفكير بشـأنه طيلة الوقت .

القدرات السبع للوعى الفائق

للعقل فائق الوعى سـبع قدرات أسـاسـية . ولسـوف تتعرف على المناسـبات التى عمل فيها عقلك فائق الوعى فى الماضـى , إذا ما قارنت تلك القدرات بخبراتك السابقة .

التحفيز الموجه نحو الهدف

في مقدور عقلك فائق الوعى أن يقوم بالتحفيز الموجه نحو الهدف . حين تكون محددا وواضــحا تماما بشـأن الشـىء الذى ترغبه حقا : سـتختبر تدفقا متواصـلا من التحفيز والطاقة بحيث يقودك نحو هدفك .

إن عقلك فائق الوعى هو حقا مصــدر من مصــادر الطاقة الحرة ، وعندما ينتابك الحماس لبلوغ

أمر ما فإنك تعتمد على مصدر الطاقة هذا , يشبه هذا الاتصال بمصدر كونى للكهرباء . ستبدو كما لو كنت بحاجة إلى نوم أقل مقدارا مما ســبق وأكثر قدرة على أن تعمل لوقت أطول وبجهد أعلى دون أن يصــيبك الإرهاق . ســتشــعر بســعادة أكثر وبالمزيد من الســيطرة على حياتك . وسيخامرك شعور رائع تجاه ذاتك على الفترات البعيدة , ونادرا ما تتوعك أو تنتهك وستشعر كما لو أن معنوياتك مرتفعة . وسيكون هذا صحيحا .

كلما قمت بكتابة أهدافك وإعادة كتابتها تتخذ خطوات حاســمة لتحقيقها ، وأصــبحت أكثر تحفيزا وأكثر اســتدعاء لهذه الطاقة الحرة . وحينما تتخيل أهدافك كما لو أنها تتحقق وتســتدعى عاطفة البهجة والســرور المصــاحبة للنجاح . فإنك تشــعر بدرجة أعلي من الإيجابية والحماس ، وتؤدى أفضل أداء لديك .

قوة التكويدات الإيجابية

ثانيا,0 يمكن تنشيط عقلك فائق الوعي بواسطة إصدار الأوامر الواضحة فى صورة عبارات توكيد إيجابية , فى زمن المضــارع وبضــمير المتكلم ، فمتى ما كررت هدفك كعبارة إيجابية وقوية من عقلك الواعى إلى عقلك اللاواعى , فإنك من خلال هذا تقوم بتحفيز عقلك فائق الوعى . ومتى ما قمت بالتخيل البصرى لأهدافك تماما كم تود أن تراها فى الواقع , فإنك تقوم بتنشيط واستثارة عقلك فائق الوعى ليحول تلك الأهداف إلى حقائق .

هناك أربعة عناصر للتخيل البصري من شأنها أن تحفز عقلك فائق الوعى وهى الحيوية , والدوام , والحدة ، والتكرار . كل من هذه العناصــر يرفع من قوة التخيل البصــرى 0 وتعمل العناصــر مجتمعة كلها معا على تحقيق أهدافك بشكل أسرع بكثير.
يشير العنصر الأول _ الحيوية _ لمدى الوضوح الذى يمكنك أن ترى به هدفك بعينى خيالك . وثمة تلاقة مباشرة بين درجة الوضوح التى تتخيل بها هدفك بصريا ومدى السرعة التى يظهر

بها فى العالم المحيط بك .

عندما تبدأ فى ممارسة التخيل البصرى غالبا سيبدو هدفك غائما وغير واضح . ولكن مع المزيد من التخيل سيصبح هدفك أكثر وضوحا . وكلما استطعت رؤية هدفك أكثر وضوحا صرت أكثر تحفيزا وتركيزا وزادت فرص تحويله إلى حقيقة .

العنصر الثانى للتخيل البصرى هو الدوام , ويشير إلى طول الفترة التى يمكنك خلالها الاحتفاظ بالصورة الذهنية أطول فإنك تعمق بهذا برمجة هذا الهدف داخل عقلك اللاواعى , وزيادة سرعة قبول عقلك فائق الوعى له .

العنصر الثالث هو الحدة ، ويشير إلى مقدار العاطفة , والانفعال الذى يمكنك مزجه بصورتك العقلية . فكلما زادت حدة رغبتك فى الهدف الذى تتخيله بصريا سارع هذا بتحفيز عقلك فائق الوعى على العمل لصالحك .

الجانب الرابع من التخيل البصرى هو التكرار , ويشير إلى مدى تكرار تخيلك لهدفك كحقيقة على مدار اليوم . فحين ترغب حقا فى أمر ما سوف تجد نفسك تفكر بشأنه طيلة الوقت . وكلما تكرر تخيلك لهدفك وكأنه قد تحقق بالفعل تحسن بهذا أداء عقلك فائق الوعي وسارعت بجذب هدفك إلى حياتك .

كلما مارســت التخيل البصــرى مع عناصــره المؤلفة من الحيوية والدوام والحدة والتكرار برمجت عقلك اللاواعى لكى يقوم بتوجيه أفكارك ومشاعرك ومساعدتك على السيطرة عليها , وسرعان ما تبدأ فى أن تمشــى وتتحدث وتفكر وتتصــرف من الخارج بما يتواءم مع صــورك الذهنية التى تقبض عليها فى الداخل . ويبدأ عالمك الخارجى فى التحول إلى مرآة تعكس عالمك الداخلى

الحل المناسب لكل مشكلة

يقوم عقلك فائق الوعى آليا بحل كل مشـكلة خلال الطريق نحو هدفك , ويعمل على هذا بشـكل أفضل كلما كان هدفك واضحا . إضافة إلى أن عقلك فائق الوعى يمنحك الخبرات التعليمية التى تحتاجها من أجل بلوغ أى هدف قد حددته لنفسك .

حين تضــع هدفا جديد نصــب عينيك , غالبا ما يحدث أن تنقلب حياتك كلية لتمضــى فى اتجاه مفاجئ . يضــع العديدون أهدافا لكى يزيدوا دخلهم خلال الأعوام المقبلة ، ثم يجدون أنفسـهم وقد تم الاســتغناء عنهم فى وظائفهم . وفيما بعد يعثرون على وظائف جديدة أو يبدءون مشــروعا خاصــا بهم , وفى أوضــاعهم الجديدة يجنون من المال ما يفوق ما اسـتطاعوا الحصـول عليه فى وظيفتهم القديمة م وباســترجاع ما حدث يدركون أنهم لم يكن بمقدورهم بلوغ أهدافهم المالية أبدا إذا بقوا حيث كانوا .

وبسـؤال أكثر رجال ونســاء أمريكا نجاحا فإنهم يعترفون بأن أقصــى نجاح فى حياتهم جاء ثمرة فقدان مفاجئ لوظائفهم أو انهيار مفاجئ لمشاريعهم الخاصة ونتيجة لذلك كانوا يضطرون لاتخاذ قرارات جديدة والقيام بأمور مختلفة , لقد أتوا بتغييرات معينة وضـعتهم على مسـار جديد , فحققوا

على هذا المسار الجديد ما حددوه لأنفسهم من أهداف .

يحقق أغلب الناس نجاحاتهم القصـــوى بطرق بعيدة عن المتوقع , من خلال القيام بأمر مختلف مع منتج أو خدمة من نوع مختلف , أو فى مجال مختلف عما بدأوا منه فى الأمل , ولكن بعد أن يصـبحوا واضـحين تمام الوضـوح بشـأن هدفهم النهائى الذى يرمى إلى الاسـتقلال المالى , يضطلع عقلهم فائق الوعي قيادتهم من تجربة إلى أخرى , مزودا, إياهم بحل مناسب لكل مشكلة تواجههم خلال انطلاقهم إلى الأمام .

الجواب الدقيق الذى تحتاج إليه

سـوف يقوم عقلك فائق الوعي بتزويدك بالجواب الذى تحتاج إليه بالضـبط حيال أكثر المسـائل إلحاحا , وفي الوقت المناســب لك تماما . وحين يأتى هذا الجواب ينبغى عليك معاملته باعتباره مادة سـريعة الزوال ، ينبغى عليك أن تتخذ إجراء فوريا بناء عليه ، حتى ولو أتى في منتصــف الليل .

وعلى سـبيل المثال قد يراودك فجأة إلهام أو حدس بأن تهاتف أحد الأشـخاص الذين لم تتحدث إليهم منذ فترة طويلة وعندما تهاتف هذا الشـخص , وفى إطار المحادثة تتبين أن بحوزته معلومة لا تقدر بقيمة وهى ما تحتاج إليه تماما فى هذه اللحظة لكى تتخذ خطوتك التالية إلى الأمام .

وإذا كان بوســعك أن تتخيل ذلك الشــخص الآخر بوضــوح كاف ففى حالات عديدة يحدث أن يهاتفك هو من أى مكان يكون فيه , فكم من المرات حدث لك أن فكرت فى شـــخص ما فيرن جرس الهاتف فى غضون دقائق ويكون هو على الخط ؟ وهذا أحد الأمثلة على عمل العقل فائق الوعي .

شرطان للتوصل إلي الحد الأقصى من الفائدة

يعمل عقلك فائق الوعى بأفضل ما يمكنه تحت شرطين أثنين وعليك أن توفرهما لدى كل هدف أو مشكلة .

الشـرط الاول يتم عندما تركز أشـد التركيز وتخلى عقلك من المشـوشـات الأخرى ، بحيث يكون كامل اهتمامك منصبا على حل المشـكلة المعينة أو بلوغ الهدف المقصـود , ويتم الشـرط الثانى عندما يكون عقلك منهمكا تماما فى شــىء آخر . وســوف أقدم لك خلال هذا الفصــل فيما بعد بعض الطرق التى يمكنك أن تحفز بها عقلك فائق الوعى باستخدام هذين الشرطين .

برمجة عقلك مسبقا

السـمة السـادسـة للعقل فائق الوعى هى قدرته على البرمجة المسـبقة . ويتم تحفيزها عبر عقلك اللاواعي إذ بوسعك أن تعطى أمرا من خلاك عقلك اللاواعى إلى عقلك فائق الوعي الذى سوف يضـطلع هو بهذا الأمر . ويعمل وفقا لهذا الأمر فى الوقت المناسـب تماما وبالطريقة المناسـبة لك تماما .

فعلى سبيل المثال يمكنك أن تبرمج عقلك حتي تستيقظ فى أى وقت تشاء ، وتحت أية ظروف ، وفى أى مكان ، مهعا تبدلت المناطق الزمنية التى مررت بها خلال تحليقك فى طائرة . فلمت مضـطرا لاستخدام ساعة منبهة بعد ذلك , وإذا أردت أن تسـتيقظ فى السـاعة السـادسـة والنصـف صـباحا . يمكنك أن تبرمج هذا فى داخل عقلك ثم تمضـى إلى النوم , وعند السـادسـة والنصـف صباحا سوف تستيقظ وتنهض مهما كان الظلام حالكا فى الغرفة

بوسعك الاستعانة بعقلك فائق !لوعى حتى تجد أماكن تركن فيها سيارتك وسط الشوارع المزدحمة ، أو مواقف الركن المكتظة . لقد تحدثت مع أشـخاص فى جميع أنحاء العالم ممن يعثرون دائما وأبدا على أماكن لهذا حيثما كانوا . بوســـعك القياد بهذا عن طريق تخيل مســـاحة للركن تتهو وتخلو لدى وصـولك للمكان المقصـود . وتقريبا فى كل حالة من الحـالات إذا قمت ببرمجة عقلك

حتى ولو لثوان معدودة , ستجد المساحة الخالية هناك أو أنها تخلو بمجرد وصولك .

كما يمكنك أن تقوم ببرمجة عقلك فائق الوعى بمشكلة أو تساؤل ما قبل خلودك للنوم مباشرة , بحيث تصيغ المشكلة صياغة واضحة فى صورة سؤال . ثم تحيله إلى عقلك فائق الوعى بينما تغرق فر النوم . وعندما تستيقظ فى الصباح التالى ستجد أن الجواب الدقيق الذى تحتاجه يقفز إلى عقلك أو ينبعث من مصدر آخر وفى بعض الأحيان يكون مثل ومضة مفاجئة من الحدس أو الظن الغامض . وفى وقت آخر سيرد فى صورة تعليق من شريك حياتك أو من شخص يهاتفك فى الصباح الباكر . وغالبا ما يكون شيئا يظهر فى صحيفة الصباح الخاصة بك .

تذكر أن تستعين بهذه المقدرة على البرمجة لدى كل فرصة , ففى كل ليلة قبل ذهابك للفراش قم ببرمجة مشكلة أو هدف إلى داخل عقلك فائق الوعى واطلب. حلال أو جوابا . ثم انس الأمر حتى يظهر الحل أو الجواب .

افعل وقل الصواب فى كل مرة

لعل أهم وظائف عقلك فائق الوعى هى أنه يجعل كل ما تقوله وكل ما تقوم به وما يستتبعه من آثار موافقا للنموذج المناسب لمفهومك الذاتى وأهدافك الغالية .

سيقوم عقلك فائق الوعى بإرشادك حتى تسلك وتتحدث على النحو المناسب تماما وفى الوقت المناسب تماما لك . كما أن عقلك فائق الوعى سوف يمنعك من التلفظ بشىء أو القيام بأمر سيظهر فيما بعد أنه غير لائق أو غير صحيح .

يقوم عقلك فائق الوعى بوظائفه على خير وجه حين تكون فى حالة من الهدوء والثقة والتوقع الإيجابي ´´ الاستبشار " . فكلما كنت فى تمام الاسترخاء , وتحليت بالثقة فى أن الأشياء جميعا

ستعمل معا لصالحك , سارع عقلك فائق الوعى بالعمل على تحقيق الأشياء التى ترغب فيها وجلبها إلى حياتك .

لعلك تبينت الآن أن عقلك فائق الوعي هو المركز الحقيقي لقوة الجذب فى حياتك . وبينما تقوم يالتوكيدات الجازمة ، والتخيل البصري ، وإضفاء العواطف على أهدافك , مع تحليك باتجاه نفسى من الهدف والثقة والاستبشار ، فإنك بذلك تحفز قوى الجذب وتبدأ فى جذب الأشخاص والظروف والأفكار والموارد التى تحتاجها لبلوغ أهدافك إلى حياتك .

عندما تبدأ فى إطلاق وتحرير قوة عقلك فائق الوعى فسوف تنجز خلال عامين أو ثلاثة أكثر مما ينجزه الكثيرون طوال حياتهم . ستنهل من القدرات المدهشة التى لم تعرف من قبل عنها شيئا .

استعن بفطرتك السليمة

تعد سلامة الحكم على الأمور عاملا أساسيا من عوامل الحظ , وتسمى كذلك زجاجة العقل أو التفكير السديد . إنك تنمى هذا التفكير السديد عن طريق المقارنة الدائمة لنتائج أفعالك بما توقعت أن تنجز . فمن شأن هذا التأمل المنتظم لأدائك أن يعطيك رؤى ودروسا تعينك لأن تصير أكثر نجاحا وفعالية فى المستقبل .

يعرف التفكير السديد غالبا بأنه القدرة على التعرف على الأنماط والنماذج فى الواقف الجديدة المماثلة لتجارب الماضى . فبعد أن تكتسب المزيد من المعارف والخبرات فى مجال بعينه فإنك تخزن فى ذاكرتك المزيد من الأنماط على مستوى اللاوعى . وسرعان ما تصبح قادرا على اتخاذ قرارات أفضل وأسرع فى هذا المجال ، حتى مع عدم توافر معلومات كاملة . سوف تصبح قادرا على استبيان نمط مألوف فى موقف جديد عليك وتتخذ إجراء فوريا حياله ، أى أنك ستملا الفراغات بشكل أسرع .

يلعب عقلك فائق الوعى دورا هائل القيمة فى تحسين حكمك على الأمور والارتفاع بتفكيرك السديد إذ يتيح لك أن ترى موقفا من المواقف فى صورته الكلية ، وأن تعرف بالحدس الداخلى ما تقوله وتقوم به فى اللحظة التالية .

ثق بغرائزك

يشرع الرجال والنساء فى الانضمام إلى مجل العظماء حينما يبدءون فى الإنصات لأصواتهم الداخلية والثقة فيما يستشعرونه . فإنك تشرع فى إنجاز الأمور الفائقة عندما تضم إلى معرفتك الواعية ذكرياتك اللاواعية من الخبرات السابقة ، وقدرات عقلك فائق الوعي أيضا حتى يتسنى لك تفسير إجمالي معارفك ومهاراتك السابقة وترجمتها إلى أفكار ورؤى جديدة .

توجد طريقتان عامتان لتحفيز عقلك فائق الوعى على العمل من أجلك . إحداهما سلبية والأخرى إيجابية , وينبغى عليك أن تستعين بكل منهما لدى كل مسألة تواجهك .

قم بممارسة العصف الذهنى لدى كل مشكلة أو هدف

لعل أنجح طريقة إيجابية لتحفيز عقلك فائق الوعى هى أن تغمر عقلك بالأفكار والرؤى الجديدة . عن طريق استخدام المنتظم لعملية التفكير العغوى أو ما يوصف تقنيا بالعصف الذهني .

يستخدم الأشخاص الناجحون هذه التقنية من التفكير المبتكر أكثر من أية تقنية أخرى تم اكتشافها ذات يوم . وهى على درجة من القوة بحيث ما إن تشرع باستخدامه حتى تشعر بدفعة إلى الأمام كما لو أنك قد خطوت نحو درج كهربائى يتقدم بك فى حياتك . وكل شخص قام باستخدام تقنية العصف الذهني انتابه الذهول للعدد الهائل من الأفكار الجيدة التي تولدت من

أجل حل مشكلته أو تحقيق هدفه .

وتقنية العصف الذهني فى غاية البساطة وهو ما يعد جانبا من سر فعاليتها الشديدة , فهي سهلة الاستخدام , وإليك كيفية عملها : تناول ورقية بيضاء , واكتب هدفك أو مشكلتك فصيغة سؤال أعلى الصفحة وليكن السؤال واضحا ومحددا قدر إمكانك بحيث يستطيع عقلك التركيز على وضع إجابات عملية له .

مثلا إذا أردت أن ترفع دخلك بنسبة 25% على مدى العام المقبل وإذا كنت تجنى حاليا 40ألفا من الدولارات سنويا فلتكتب سؤالا مثل : ´´ كيف يمكنني أن أرفع دخلي بنسبة 25% خلال العام المقبل ؟

كما أن الطريقة الأفضل لصياغة السؤال ستكون هى : ´´ ماذا يمكنني أن أفعل حتى أجنى 50ألفا من الدولارات خلال العام المقبل ؟ ´´ فهذا السؤال يوسع من نطاق أجوبتك الممكنة إذ تتضمن عملك الحالي وكل نشاط آخر محتمل أن يخطر ببالك .

يحدد اختيارك للسؤال بدرجة كبيرة نوعية الأجوبة التى سوف تولدها , وكلما كان السؤال أفضل جاءت الأجوبة أكثر نفعا .

بعد أن تكتب السؤال افرض على نفسك أن تكتب أسفله 20 إجابة له . وهذا أمر في غاية الأهمية , ففي بعض الأحيان تكون الإجابة رقم عشرين هى أعلى الإجابات قيمة علي الإطلاق ، وغالبا ما تكون هى الرؤية التى سعيت إليها والتي تمثل سبقا ومنعطفا .

عندما تشرع فى الكتابة ستكون إجابة أول ثلاثة أو خمسة أسئلة سهلة ويسيرة , ستكتب أفكارا بسيطة مثل ´´ العمل بجهد أعلى ´´ أو " ألعمل لوقت أطول ´´ أو " أتلقى تدريبا إضافيا ´´.

وستكون الإجابات الخمس التالية أكثر صعوبة ، أما العشر الأخيرة فستكون هي الأصعب علي الإطلاق ولكن عليك أن تجبر نفسك علي الاستمرار حتى تكتب على الأقل عشرين إجابة على سؤالك .

كان أحد سماسرة المشاريع التجارية ممن التقيت بهم فى منتدياتي التدريبية يكافح أمام إحدى الأزمات على مداو ستة شهور . وإذا لم يتوصل لحل لها كان سيشهر إفلاسه , وكان يتسابق مع الوقت . وكم كانت دهشته وسعادته عندما شملت الإجابة العشرين فى عملية العصف الذهني هذا الحل المثالي لأزمته , وذلك فى المرة الأولى التي يجربها فيها . وقد أخبرني فيما بعد أنها أتت ثمارها تماما وأنها أنقذت عمله التجاري .

وما إن تقوم بتوليد 20إجابة , راجعها فى عناية وانتق منها إجابة واحدة على الأقل . واتخذ خطوات باتجاهها فى التو والحال . وهذا جانب حاسم فى العملية ، فكلما سارعت باتخاذ إجراء عملي اعتمادا على الفكرة الجديدة زادت الأفكار التى سوف تطبقها بغرض حل المشكلة أو بلوغ ذلك الهدف . وكلما زاد ما تولده من أفكار وما تجربه كذلك زادت احتمالات قيامك بالأمر المناسب تماما وفى الوقت المناسب تماما ، وسوف يحالفك الحظ ، أو هكذا سيقول الآخرون

كن ماكينة لإنتاج الأفكار

إذا كنت تستخدم هذه التقنية للعصف الذهني أو التفكير العفوي على مدار خمسة أيام أسبوعيا ، وتطبقها على أهدافك أو مشكلاتك . وبحيث تولد 20فكرة كل يوم , فلسوف تولد 100 فكرة كل أسبوع . وعلى مدار 0ه أسبوعيا ستكون ولدت 000ه فكرة جديدة . مما يعنى أنك لم تعد مضطرا لإزعاج نفسك بالتفكير خلال إجازتك الأسبوعية أو خلال عطلاتك الطويلة .

وإذا قمت بتطبيق فكره ´ واحدة كل يوم من العشـــرين فكرة الجديدة ، فلســـوف تطبق 250فكرة جديدة كل عام . وعندما تأخذ فى الحسـبان أن الشـخص العادي لالا يفكر إلا فى ثلاث أو أربع أفكار فى كل عام . وعادة ما لا يفعل شـيا إزاءها ء فإن هذا يعطيك ميزة هائلة . ولسـوف يتألق عقلك على الدوام بأفكاره ورؤاه , ولســوف ترى الفرص والإمكانيات تحيط بك فى كل مكان على مدار اليوم والساعة .

الأفكار مفاتيح المســتقبل , الأفكار هي حجر الأســاس لإنجاز كل هدف . والأفكار هي ما تســتخدمه لتجاوز العقبات ، والأفكار هى الأدوات التي تســتعين بها لحل لمشــكلات . كما أنها تجعل منك شــخصــا أكثر ثراء وأســعد حالا ، وأعلى تحققا ورضــا وإشــباعا ونجاحا . فى قلب الأفكار الجديدة ستجد جميع عوامل الحظ الأساسية .

عندما تستخدم تلك التقنية كأول أمر تقوم به كل صباح , سوف تحفز عقلك طيلة اليوم , وسوف ترى احتمالات وإمكانيات جديدة حولك فى كل مكان . وســوف يتملك الآخرين العجب لســرعة تفكيرك في طوق جديدة من أجل بلوغ الأهداف ، ولســرعة تفكيرك فى حلول مبتكرة للمشــكلات الملحة . وكلما بنيت سمعتك المعروفة بالتجديد والابتكار زاد ما ستجذبه من فرص حتي تستغل فيها مهارات تفكيرك الجديدة .

اعقد العزم على أن تتخذ خطوات بناء علي أفكارك

هناك طريقتان أساسيتان يستجيب يهما الناس إزاء الأفكار الجديدة مثل العصف الذهني فهناك هؤلاء الذين يســتمعون ويؤمنون ثم يذهبون إلى بيوتهم دون أن يفعلوا شــيئا . ثم إن هناك هؤلاء القلائل الذين لا تتعدى نســبتهم العشــرة بالمائة من أهل القمة , أى الأقلية المبدعة مثلك . ممن يتعلمون هذه الطريقة في العصف الذهني ويتخذون إجراء بشكل فوري .

من الضروري فيما يخص تشكيل مستقبلك الخاص أن تكتسب عادة سرعة العمل بالفكرة الجيدة

حين سماعك لها . فهناك علاقة مباشرة بين مدى سرعة التصرف بعد الحصول علي فكرة وبين إمكانية أن تتخذ أية خطوات على الإطلاق . إن العالم مليء بالأفكار النيرة ولكن حفنة قليلة فقط من الأشـخاص هم من يتشـبثون بها ويعملون بناء عليها , فإذا كانت لديك فكرة أو رؤية عظيمة ولم تنتفع يها على أى نحو 0فلا يجب أن تتعجب إذا لم يتبدل أي شيء فى حياتك .

على أقل تقدير تخطر للشخص العادي ثلاث أو أربع أفكار كل عام بينما يقود سيارته من وإلى العمل , يمكن لأي فكرة منها أن تجعله مليونيرا , لكنه لا يفعل بها أي شـــيء . كم من المرات خطرت لك فكرة غير مسبوقة لمنتج أو خدمة ؟ ثم ترى بعد مرور عامين أو ثلاثة شخصا آخر أو إحدى ألشـوكات قد توصـل إلى الفكرة نفسـها وحصـد منها مليون دولار ؟ الغرق الوحيد بينك وبين الشـخص الآخر أو الشـركة الأخرى هو أنك أخفقت فى العمل عني تجسـيد فكرتك 0بينما يتبنى الشخص الآخر أو الشركة الأخرى تلك الفكرة ويختبر مدى فعاليتها بأقصى ما يستطيع من سرعة . وتذكر قول لاعب الهوكي الكبير ´واين جرتسكيا´ : ´ا إنك تفقد كل رمية لا تصيبها ´´.

ثق في قدراتك الذهنية

لا تبخس من قدر نفســـك ! فحقيقة توصـــلك لفكرة أو رؤية تعنى بحد ذاتها أنك تحمل بداخلك القدرة على تطبيقها . فنتيجة لكل من قوانين التجاذب وقوة العقل فائق الوعي , ســـتعمل على جذب ما تحتاجه إلى حياتك حتى تبلغ فكرتك أو هدفك الأمر المهم هو أن يتسم هدفك أو خطتك بالوضوح ، وأن تكون راغبا فى تحقيقه بالإلحاح الكافي .

يقوم العصف الذهني بكل من تحفيز اللحاء الشبكي الخاص بك , وزيادة حساسيتك ووعيك بما يحدث حولك من أمور . ستبدأ فى ملاحظة جميع أنواع الصلات بين مختلف الحقائق والأحداث . وســتكون نبعا دائم التدفق بالرؤى والأفكار التى تمنحك حلولا وإجابات جديدة , من شــأنها أن تعينك على التحرك بشكل أسرع نحو أهدافك .

تحفيز الإبداع حتى حدوده القصوى

العوامل الرئيسـية الثلاثة المحفزة لعقلك فائق الوعي هى : (ا) الأهداف المرغوبة بشـدة , (2) المشـكلات الملحة والضـاغطة . (3) الأسـئلة ذات الصـياغة الجيدة . ينبغي عليك اسـتخدام العوامل الثلاثة جميعها من أجل أن تحفز قدراتك الإبداعية حتى حدودها القصوى على الدوام .
ما يصـنع الأهداف المرغوبة بشـدة هو الرغبة الملحة والحماسـة والإثارة : .وبدورها تنشـط هذه الأهداف عقلك فائق الوعي وتحفزك نحو مسـتويات أرفع من الوعي والالتفات إلى الإمكانات المحيطة بك أما المشـكلات الملحة التي ترغب فى حلها رغبة شـديدة , مصـحوبة بتمرينات لعصف الذهني المنتظمة , تقوم بتحفيز قدرتك الإبداعية وتدفعك لاتخاذ خطوات إيجابية.

وأخيرا فإن الأسئلة ذات الصياغة الجيدة التي تستنفر فكرك لهى وسيلة فعالة لاستدعاء الأفكار الجيدة وتفتح عقلك على طرق جديدة لإنجاز المهام .

احتراف حل المشكلة

أحيانا ما أخبر الحاضـرين فى منتدياتي التدريبية , والذين يقدرون غالبا بعدة مئات بل وعدة آلاف . أننى أعرف ما يقوم به كل واحد منهم لكسب عيشه .

فأرى ابتسامات عدم التصديق على وجوههم فيما يتساءلون : ´´ كيف يمكن له أن يعرف ما هو عملي ؟ . لكن الإجابة بسيطة . أقول لهم : ´´ مهما كان المسمى الوظيفي الخاص بكل منكم فإن الوظيفة الحقيقية هى حل المشكلات . هذا ما تقومون به على مدار النهار . فحيث لا توجد مشكلات يجب حلها , لا مكان للوظائف . وكلما كانت هذه المشكلات أكثر جسامة وصعوبة وتعقيدا ، وكذلك مكلفة بدرجة أعلي زادت الفرص أمامكم لتتلقوا أجورا أعلى وترقيات أسرع ´´ .

فإن أعلى الأشـخاص أجورا فى كل مجال هم أفضـل من يحلون المشـكلات في هذا المجال ,

وتذكر أن الهدف الذى لم يقم تحقيقه ما هو إلا مشـــكلة لم يتم حلها . إن وظيفتك تكمن فى تجاوز أية عقبة أو صعوبة تلقى فى طريقك . ولسوف تحدد قدرتك علي. حل المشكلات نوعية حياتك بكاملها ، سواء فى المنزل أو فى العمل .

حل مشكلاتك بطريقة منهجيه

من شأن ألاستخدام المنتظم للأسلوب المنهجي فى حل المشكلات أن ينشط عقلك فائق الوعي . يتطلب هذا ممارسة الأسلوب اليسير والمجرب المكون من سبع خطوات , الأمر الذي يتيح لك أن تســتخدم أكبر قدر ممكن من قدراتك الفكرية , أكثر مما لو أقحمت نفســك ببســاطة نحو العوائق أو الصعوبات كما يفعل أغلب الناس .

يعد الحل المنهجي للمشــكلات علامة عبقرية فى كل المجالات . وقد أثبتت اللقاءات والأبحاث الموسعة أن الأشخاص العباقرة يتعاملون مع كل مشكلة بأسلوب منهجى محدد وسلسلة من تقييم المشكلة وحل المشكلة . وعندما تشرع فى استخدام الأسلوب نفسه فستبدأ فى الانتفاع بمستويات من البراعة والعبقرية كذلك .

علاوة على هذا فإن الطريقة المنظمة للتعامل مع أية مشــكلة تمكنك من اســتخدام المزيد من قدراتك العقلية فى حلها . كما يقوم التعامل المنهجى مع المشــكلة بحفز عقلك فائق الوعي. ويمنحك رؤى وأفكارا تحتاجها في اللحظة المناسبة تماما .

تحل بالثقة إزاء المشكلات

الخطوة الأولي لحل المشكلات بأسلوب منهجى أن تتعامل مع المشكلة بهدوء ، وأن تتوقع بثقة أن هناك حلا ناجعا ومنطقيا ينتظر توصــلك له . يضــفى هذا عليك الطمأنينة ويمنح أعصــابك

الاســـترخاء ويفتح ألباب أمام عقلك المبدع على كل الطرق المختلفة التي يمكنك أن تجربها فى حل المشـكلة . عليك أن تفترض منذ البداية أنه ما من مشـكلة إلا وتحتوى فى داخلها على بذور حلها ، إنه يكمن هناك وحسب فى انتظار عثورك عليه.

كن موجها نحو الحل بقدر أكبر من أن تكون موجها نحو المشـــكلة . فكر بشـــأن الخطوات الإيجابية التي يمكنك اتخاذها . وما يمكن القيام بـه , بدلا من أن تفكر فيمن يســـتحق اللوم . عندما تداوم على التفكير والتحدث بشأن الحلول الممكنة ستصبح أكثر تفاؤلا وهدوءا وإبداعا فى استجاباتك وردود أفعالك .

غير طريقة استخدامك للمفردات

الخطوة الثانية هى أن تقوم بتعريف المشكلة علي أنها تحد ، بل و ما هو أفضل من ذلك : على أنها فرصـــة . كم هى مهمة الكلمات ، فإن بمقدورها خلق العواطف ، ســـواء تلك الإيجابية أو السلبية . يمكن لاختيار مفردات بعينها في وصف أية مشكلة أن يرفع أو يخفض من ضغط الدم أو معدل خفقان القلب , أو إيقاع التنفس . يمكن للكلمات أن تجعل منك شـخصـا سـعيدا ومبدعا أو شخصا غاضبا ومتقاعسا .

إن كلمة مثل ´´ مشكلة ´´ لهى كلمة سلبية , فهى تستدعى التوتر العصبى والقلق ، ويمكنها أن تؤدى إلى التعرض للضغط والهموم . تخيل حالك حين يتصل بك أحدهم ويقول على عجل : ´´ نحن فى مشكلة حقيقية ها هنا ! ´´ تقع على الفور فريسة الضيق والتوتر . أما إذا أشرت إلى كل مشكلة أو صعوبة على أنها تحد أو فرصة , فسوف تستجيب لها بالمزيد من الهدوء وصفاء النفس .

سر النجاح الكبير

خلال 22عاما قضـاها ´´ نابليون هيل ´´ فى عقد لقاءات مع الأشـخاص الناجحين , سـعيا وراء أســرار النجاح , وجد أن كلا من هؤلاء قد توصـــل فى النهاية إلى أن كل عقبة تنطوى بداخلها على بذرة منفعة أو ميزة مساوية لحجم هذه العقبة .

إن مهمتك هى أن تنظر إلى كل صــعوبة تواجهك على أنها تحد مرســل إليك لكى يجعلك أكثر ذكاء وأحسن حالا , ثم أمعن النظر داخل هذه الصعوبة بحثا عن ميزة أو منفعة قد تنطوى عليها . المثير هو أنك سوف تجد على الدوام أمرا طيبا أو نافعا بوسعه تقديم العون لك .

الوضوح أمر أساسي

الخطوة الثالثة للأسلوب المنهجي هى أن تحدد المشكلة أو التحدى بوضـوح . اسأل نفسك : ´´ ما هى المشكلة تحديدا ؟ ´´ وقم بكتابتها , وضـع على الورق تحديدا واضـحا لها . فإن المشـكلة المحددة على نحو مناســب تعتبر نصــف محلولة « بالضــبط كما يعتبر التشــخيص الدقيق هو نصف العلاج .

بعد أن تقوم بتحديد المشكلة تحديدا واضحا اسأل نفسك : ´´ ما الأمور الأخرى التى تتكون منها المشــكلة ؟ ´´ وتذكر أن الأســئلة ذات الصــياغة الجيدة تعد محفزا قويا للإبداع ، وكلما تنوعت الطرق التى تصــيغ بها المشــكلة وتعيد صــياغتها بها على صــورة أســئلة كثرت الأفكار والطرق المختلفة التى ستولدها لحل المشكلة وانتبه إلى أن لكل مشكلة تعريفا واحدا فقط .

إذا كان حجم مبيعاتك منخفضـــا فإنه يمكنك أن تقول ببســـاطة : ´´ حجم مبيعاتنا منخفض ´´ . لكن ماذا لو استطعت أن تقوم بإعادة تعريف المشكلة أو إعادة صياغتها بطرق متنوعة ومختلفة

. قد تقول شـــيئا مثل : ´´ إن حجم مبيعاتنا ليس بالقدر الذى نرتجيه ´´ ، أو ´´ إننا لا نبيع من منتجاتنا أو خدماتنا بالقدر الذى نأمله ´´ .

بمثل تلك التعريفات ســـتظهر طرائق جديدة لحل المشـــكلة . بل حتى يمكنك القول : ´´ يبيع منافســـينا من منتجاتنا وخدماتنا أكثر مما نبيع نحن . ´´ أو ´´ لا يحقق ممثلو مبيعاتنا ما يكفى من المبيعات لبلوغ المستوى المستهدف , أو ´´ يشترى عملاؤنا منتجاتنا أو خدماتنا من منافسينا أكثر مما يشترون منا ´´.

كلما كررت ذكر المشـكلة ، أصـبح الحل أكثر وضـوحا . فكل تعريف جديد للمشـكلة أو الهدف يؤدى بك إلى طريق مختلف وأكثر نفعا فى الكثير من الأحيان .

تحديد كل الأسباب المحتملة

الخطوة الرابعة لحل المشـكلات بأسـلوب منهجى أن تقوم بتحديد الأسـباب المحتملة للمشـكلة . ابحث عن كل من الأسباب الواضحة والأسباب الخفية . قم باختبار فرضياتك , اسأل نفسك : ´´ ماذا لو كنا مخطئين تماما فى تعاملنا مع الحالة الراهنة ؟ ´´ ماذا لو قمت بعكس ما ينبغى عليك القيام به تماما , فى التو والحال ، ما هى التغييرات التى قد تجريها ؟

فى أســاس كل فشـل تكمن فرضـيات خاطئة . قد تكون أفترضـت على نحو لا واع شـيئا غير صــحيح بشــأن منتجكم أو خدمتكم : أو بشــأن الســوق , أو منافســيكم أو عملائكم . تقوم كل الأبحاث العلمية الجيدة على الاختبار الوافى والتفصــيلى للافتراضـــات أو التخمينات , فما هى افتراضـاتك أو تخميناتك ؟ وكيف يمكنك اختبارها ؟

تحديد كل الحلول المحتملة

الخطوة الخامسة لهذا الأسلوب المنهجى هى أن تقوم بتحديد كل الحلول المحتملة . قم بكتابة الحلول المحتملة ثم بعض الحلول غير الواضحة تمام الوضوح . أنتق الحلول المناقضة للحلول الواضحة ؟ فى بعض الأحيان يكون الحل هو عدم القيام بأى شىء على الإطلاق . وفى بعض الأحيان يكون الحل هو القيام بشىء مختلف جملة وتفصيلا . كلما زاد ما تولده من حلول اعتمادا على التعريف الدقيق للمشكلة , وتعريفك الدقيق لأسباب المشكلة , زادت احتمالات توصلك للحل الأنسب أو الأكثر من حل متشابك .

اتخذ قرارا

الخطوة السادسة هى أن تقوم باتخاذ قرار من بين ما توصلت إليه من حلول فإن أي قرار عادة ما يكون أفضل من عدم اتخاذ قرار مطلقا . إن قرارا واضحا وقاطعا من أى نوع يحفز القدرة الإبداعية ويولد الطاقة , وينشط عقلك فائق الوعى . كن مستعدا لاتخاذ قرار , وإذا ما حصلت على معلومات جديدة , فكن مستعدا بالدرجة نفسها لأن تغير هذا القرار أو تعدله .

تحمل مسئولية النتائج

الخطوة السابعة هى إما أن تتحمل المسئولية كاملة بنفسك أو أن تكلف شخصا آخر بتطبيق الحل وتحمله المسئولية ؟ فإنك بهذا تتحرك بناء على القرار . ابدأ بأسرع ما يمكنك دون تسويف أو إرجاء .

إنه لمن المدهش إلى أقصى حد عدد الأشخاص الذين قد غيروا حياتهم بكاملها من خلال خوض هذه العملية لاتخاذ القرار , ثم اتخاذ بعض الخطوات المحددة على الفور بغرض حل مشكلتهم أو

تحقيق هدفهم .

وتذكر أن الأشـــخاص الناجحين ليســـوا هم من يتخذون القرار الراجح طيلة الوقت , بل هم من يحسنون قراراتهم.

ما إن تقوم بتطبيق قرار ما فســـوف تتلقى فى الحال مردودا حيويا لما اتخذته من خطوات . وسـوف يتيح لك هذا المردود أن تصـحح وضـعك إذا لم تكن على المسـار الصـحيح . وبينما تصحح مسارك وتتخذ خطوات جديدة فإنك ستتلقى مزيدا من حالات المردود الحيوى الذى يمكنك التعلم منه , وتصير أكثر ذكاء وكفاءة . ونتيجة لذلك ستبدأ فى التحرك نحو هدفك أسرع فأسرع .

حرر العبقرى الذى بداخلك

يعد كل من العصـف الذهنى والأسـلوب المنهجى لحل المشـكلات اثنين من الأسـاليب الإيجابية التى تمكنك من بلوغ أهدافك على نحو أسـرع مما قد يراود خيالك . إضــافة لذلك هناك أنشـطة سـلبية عديدة بوســعك تطبيقها فى حل المشـــكلات وتحقيق الأهداف , وتتيح لك هذه الطرائق استخدام مستويات أعمق لعقلك .

يقول قانون الاسترخاء : فى جميع مستويات العمل العقلى , يهزم الجهد نفسه بنفسه . وهذا يعنى أنه كلما اسـترخيت وتناسـيت المشـكلات وحولتها إلى عقلك فائق الوعى سـارع ذلك بقيامه بحل المشكلة بدلا منك .

هناك أسـاليب سـلبية عديدة يمكنك اسـتخدامها من أجل تحفيز عقلك فائق الوعى . ولنقل كبداية إن قيامك بنشـاط بسـيط مثل أحلام اليقظة لهو طريقة رائعة لتجلب الاسـترخاء لعقلك . ففى هذه

الحالة من الهدوء سوف تندفع إلى وعيك الأفكار النيرة غير المسبوقة . وكذلك الاستماع إلى الموسيقى الكلاسيكية . والتمشية بين أحضان الطبيعة : أو مجرد الجلوس , والاسترخاء , التأمل أو التفكير ، من شأن هذا كله أن يفتح عقلك على الإلهام أو الأفكار والمشاعر التى تستطيع أن توفر عليك آلاف الدولارات وأعواما من العمل الشاق .

ممارسة الانفراد بالذات

لعل أفضل أسلوب سلبى على الإطلاق من أجل التفكير الإبداعى هو الانفراد بالذات . والطريقة التى يمكنك ممارسته بها بسيطة . أولا : أن تجد مكانا يمكنك

الجلوس فيه وحدك فى هدوء وأن تبقى ثابتا تماما . ثانيا : أن ترح نفسك وتأخذ أنفاسا عميقة حتي تكون مسترخيا ومركزا .

ثالثا : فى هذا الهدوء والصمت قرر الجلوس بلا حراك لمدة من 30 إلى 60 دقيقة . توقف عن النهوض , احتساء القهوة , التدخين , أو حتى الاستماع إلى الموسيقى . اجلس وحسب فى ثبات تام وانتظر فى الصمت سماع صوت إلهامك الداخلى حتى يتحدث إليك .

عندما يتضح لديك ما ترغب فيه , سيتحفز عقلك فائق الوعى لأن يمنحك أفكارا لإنجازها . عندما تسبق ممارسة الانفراد بالذات بممارسة العصف الذهنى فإنك ترفع بهذا من وظائف العقل إلى حالة عليا من الانتباه والرهافة . فإنك تركز عقلك الواعى على التوصل لحل , ثم يبدأ عقلك فائق الوعى فى حالة الانفراد بالذات فى القيام بعمله . وبينما تجلس هادئا فى الصمت وتستمع إلى جواب لسؤالك , غالبا ما ستتلقي رؤى يمكن لها أن تبدل مسار حياتك بكامله .

مفتاح مستقبلك

يعد مفتاح صـــنعك لمســـتقبلك الخاص هو تحرير قوى عقلك . فبمقدورك أن تصـــبح عبقريا , وبحوزتك جميع القوى العقلية التى قد تحتار إليها الآن , من أجل بلوغ أى هدف تضـــعه نصـــب عينيك . فإن حقيقة أن بوســـعك كتابته وتخيله بصـــريا تعنى على التحديد أن هذا الهدف ممكن تحقيقه . لكن الأسئلة الوحيدة الجديرة بالطرح هى : ما مدى إلحاح رغبتك فى الهدف ؟ وهل أنت على استعداد لأن تدفع ثمن هذا مقدما للحصول عليه ؟ لا أحد سواك يمكنه إجابة تلك الأسئلة .

عندما تبدأ فى توليد تدفق ثابت س أفكار تحقيق الهدف فستتشرع فى التحرك للأمام بشكل أسرع من أى وقت ســابق . ســيبدو الأمر فى الظاهر كما لو أنك تتحلى بالحظ الســعيد , لكنه ليس الحظ مطلقا .

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

1. اقرأ , تعلم , وطور قاموس مفرداتك يوميا ؟ كلما زاد ما تعرفه من كلمات تحسـن تفكيرك وتحسنت القرارات التى يمكنك اتخاذها .

2. مارس العصـف الذهنى لدى كل مشـكلة تواجهك أو هدف تحدده وقم بكتابة هدفك أو مشـكلتك فى صـيغة سـؤال ثم قم بابتكار 20 إجابة له . اتخذ خطوة إزاء إحدى هذه الإجابات على الأقل , اتخذ الخطوة مباشرة .

3. ابحث داخل كل مشكلة أو صعوبة عن الفرصة أو المنفعة المساوية لها في المقدار أو التى تفوقها حتى حجما , وسوف تجدها على الدوام .

4. تعامل مع كل عقبة أو مشـكلة بأسـلوب منهجى ومنطقى , حدد كل الأسـباب المحتملة وتعرف على كل الحلول المحتملة ، ثم اتخذ قرارا . اتخذ خطوة إزاء هذا .

5. كن موجها نحو الحل , واهتم دائما بإزالة العوائق وبلوغ الهدف .

6. تحل بثقة تامة فى قدراتك على حل أية مشكلة وتجاوز أية عقبة أمام عقلك لبلوغ الهدف

7. اعتمد علي عقلك فائق ، الوعى والجأ اليه بانتظام عن طريق تغذيته بأهداف واضحة , وتوقعات إيجابية ، وفترات من الانفراد بالذات والاسترخاء , والتوكيدات الإيجابية . فهذه الأشياء هى القوة التى تفوق كل قوة .

10

المبدأ التاسع _ النتائج تحدد المكافآت

" لم يتأت لي النجاح إلا من الاجتهاد
فى العمل المتاح لي يوما بعد يوم " .

– جونى كارسون

يقول الناس إنك محظوظ عندما تحقق نجاحا كبيرا بشـكل أسـرع وأسـهل من الآخرين , لكن كل شـيء يحدث يعتمد على الاحتمالات . يتخذ الناجحون على الدوام خطوات , سواء كانت صـغيرة أم كبيرة , بغرض زيادة احتمالات بلوغهم لأهدافهم . وهم يرجعون نجاحهم إلى سماتهم الشخصية وبالأخص إلى اسـتعدادهم للعمل باجتهاد ودأب يفوق عمل الآخرين . أما الأشـخاص الفاشـلون فإنهم يعزون قصـورهم إلى سـوء الحظ , ويلقون باللوم على الأشـخاص الآخرين والظروف المحيطة بهم .

إن مبدأ النجاح الأقصـى هو قدرتك على التوصـل للنتائج التى يكون إلأشـخاص مسـتعدين لأن يـدفعوا مقـابلا لـك , وأن يرقوك , ويـدفعوك للأمـام ، ويفتحوا الأبواب أمـامـك , ويرتفعوا بـك لمستويات القمة فى احترافك .

ما يحدد عوائدك هو النتائج التى تحرزها

يقول مبدأ النتائج : ستكون عوائدك مساوية على الدوام لنوع وكم وزمن النتائج التى ستحققها للآخرين .

يعد كل شخص أنانيا ويظهر ذلك عندما نعرف أن الأمر الذى يرغب جميع الأشخاص فى معرفته هو : ما هى مصلحتى فى هذا ؟ إننا نقيم الآخرين بناء على قدرتهم على مساعدتنا فى الحصول على ما يريدون _ ماليا , وماديا , وعاطفيا , وذهنيا وسياسيا . فإن أكثر الأشخاص احتراما ومكافأة من قبلنا هم من يمكنهم مساعدتنا فى التوصل إلى النتائج والثمار التى نرغب فيها .

المشاركة أمر أساسى

يعد مبدأ المشاركة وثيق الصلة بمبدأ النتائج , ويقول : ˝ إن فوائدك المالية فى حياتك ستتناسب تناسبا مباشرا مع قيمة المساهمة التى تقدمها للآخرين , ومع تقديرهم لها " .

بالنسبة لاقتصاد السوق فإن العميل هو الملك المتوج أو الملكة المتوجة , فإنه يحدد أسعار جميع المنتجات والخدمات عن طريق ما هو مستعد لدفعه . يدفع العميل كل رواتبه أو أجوره وعمولاته مقابل مشترياته , والجميع يعمل على إرضاء العميل . واشتهر " سام والتون " بقوله : " إن لنا جميعا رئيس عمل واحدا وهو العميل , يمكنه أن يستغنى عنا فى أى يوم إذا ما قرر الشراء من مكان آخر ˝ .

فلا الشـركات ولا الأشـخاص يحددون الأجور والرواتب , إنهم ينظمون قوانين السـوق لا أكثر . تجذب الشـــركات عملاءها وتحتفظ بهم عن طريق المزج بين عوامل الإنتاج وجهود الموظفين لإنتاج منتجات وخدمات للبيع . إذا ما أدوا هذه المهمة وباعوا ما يكفى مما ينتجونه وبهامش ربح مجز , ستستمر الشركة فى العمل , وإذا لم يقوموا بهذا فلن تستمر الشركة فى العمل .

إن عملك ما هو إلا جزء من هذه العملية , وأنت تتلقى أجرك مقابل ما تقدمه من مســـاهمة في رفاهية أو خدمة عملائك . ويمكنك أن تزيد من مقدار ما تجنيه عن طريق زيادة فى الكم أو ارتفاع فى النوع لمساهمتك فى العمل ، وعلى المدى البعيد فلن تجد وسيلة أخرى لتحقيق هذا .

سبب عدم الأمان الوظيفي

يعانى الكثير من الناس من عدم الشـــعور بالأمان الوظيفى وكذلك ثبات أو تناقص مســـتويات دخلهم ، لأنهم لم يواصـــلوا رفع قيمة مســـاهمتهم التى يقدمونها لمســـتخدميهم . واليوم فإن أعلى مكونات المنتج أو الخدمة قيمة هو مقدار المعرفة والمهارة الموضـــوعية فيه . إذا لم يواصـــل أحدهم التعلم والنمو وتطوير مهاراته إلى مستويات أعلى فأعلى , فسوف تتناقص قيمة مساهمته تدريجيا بمرور الوقت ، مثل مســـتويات الماء فى أحد الخزانات المثقوبة . فلا مناص من أنه سـتمر به تجارب الفصـل من العمل , والاسـتغناء عنه لعدم وجود عمل ليقوم به : أو لتخفيض نســـبة العمالة من أجل تقليل النفقات ، وأنه ســـيعانى فترات ممتدة من البطالة ، والقلق المالى الدائم .

سـتحقق الأمان الوظيفى وسـتنال دخلا أعلى عن طريق تكريس نفسـك لتطوير ورفع النتائج التى تقدمها للآخرين . وعن طريق زيادة المســـاهمة التى تضـــيفها إلى حياتهم وعملهم . ووفقا لقانون التماثل : فإن مستوى معيشتك خارجيا سيكون انعكاسا لقيمة استعدادك للمشاركة داخليا .

كن متوجها بقوة نحو النتائج

إحدى أســـرع الطرق من أجل أن تحظى باهتمام الأشـــخاص المهمين فى عملك هى أن تكون متوجها بقوة نحو النتائج . فإن التوجه نحو النتائج هو سـمة أسـاسـية لأعلى الأشـخاص أجورا وأكثرهم احتراما فى كل شركة وكل مجال عمل .

وطبقا ل " تيودور ليفيت " ، عميد كلية " إدارة الأعمال " بجامعة هارفارد ، فإن أثمن الأصـول التى تمتلكها أية شركة من الشـركات هى سـمعتها , وتتمثل سـمعتها فى مدى معرفة عملائها بها : وتتمثل فى الطريقة التى يتحدث بها حولها عملاؤها والآخرون فى السـوق وكيفية وصـفهم هذه الشركة للآخرين . فبإمكان الشـركة ذات السمعة الممتازة حول بضـائعها وخدماتها أن تبيع وتربح أكثر من أى شركة أخرى ضعيفة السمعة ,أو معدومة السمعة تماما .

تعد شـــركة " ســـونى " مثالا جيدا ، فقد اكتســـبت ســـمعة على نطاق دولى لجودة ابتكاراتها التكنولوجية , فإن اســـم " ســـونى´´ على أحد المنتجات يمكنا أن يرفع من القيمة المتوقعة لهذا المنتج بنسبة 20% إلى 30% , حتى ولو كان مطابقا لمنتج مماثل على الرف نفسه . لكن اسم ماركته أقل منه شهرة وصيتا .

وعلى غرار الشركات فإن سمعتك الشخصية هى أثمن ممتلكاتك أيضا , إن سمعتك : أو العلامة التجارية الخاصـــة بك ، يمكن تعريفها بأنها الطريقة التى يفكر بها فيك الأشـــخاص الذين تعمل معهم ، أو تعمل من أجلهم ، وكذلك عملاؤك . يمكن إيجاز سمعتك فى الكلمات التى يستخدمها الأشـخاص لوصـفك عندما لا تكون موجودا . وكل ما تقوم به لتحسـين سـمعتك من شـأنه أن يحسن قيمتك المتوقعة , وقيمة ما تقوم به . ولعل أهم جانب من سـمعتك هو قدرتك على تحقيق النتائج التى تم استخدامك وتوظيفك من أجلها .

مهمة الجودة هو قيمة عوائدها

متى ما اكتسبت إحدى الشركات سمعة ممتازة لتقديمها منتجات وخدمات ذات جودة عالية ، فإن العملاء يزدحمون حولها للشراء منها . وعندما تكتسب صيتا حسنا فى القيام بعمل فاخر فسوف يزدحم الناس حولك لشــراء خدماتك أيضــا . إن اكتســابك عادة القيام بعملك على خير وجه , يدفعك إلى فئة مختلفة عن أولئك الذين لا يعملون إلا لتجنب اللوم .

تخيل أنك ذهبت إلى الطبيب تشــكو ألما أو مشــكلة من نوع ما . ثم أخبرك الطبيب بعد أن أتم فحوصاته أنك بحاجة إلى عملية خطيرة قد تهدد حياتك . فماذا سيكون أول أسئلتك أو همومك ؟

غالبا سـيكون سـؤالك هو : " من هو أفضـل طبيب يمكنه القيام بهذه الجراحة ؟ ´´ فإذا ما كنت بحاجة إلى عملية خطيرة لك أو لأحد أفراد أســرتك فلن تســأل مطلقا ´´ من هو أرخص طبيب يمكننى تكليفه بهذه العملية ؟ ´´ فالسـعر لن يكون حتى عنصـرا داخلا فى الحسبان إذا ما كانت الخدمة أو المنتج لهما ما يكفى من الأهمية .

يعتقد عديد من مندوبي المبيعات ومديري المشــــروعات التجارية التنفيذيين أن العملاء الدائمين والعملاء المحتملين لا يهتمون سوى بما تبيعه وما هو متوافر أيضـا . فعندما يقول أحد الزبائن : ´´ إن أسعاركم عالية جدا ´´ ، غالبا ما يقصد أن جودتكم متدنية إلى درجة لا تستحق ما تطلبونه ثمنا لها . إن القضــية الحاســمة هى جودة ما تعرضـــه فى صـــلتها بالمنفعة التى يبحث عنها العميل.

عندما تجعل نفسك مشهورا بأنك واحد من أفضل الأشخاص فى مجالك . ستجنى أجرا أكثر من المتوسط الغالب , وستكون مطلوبا على الدوام , وسرعان ما ستتعلم أن ما ينشده الناس أكثر من أى شيء آخر هو الجودة العالية للنتائج وليس مجرد سعر منخفض .

كن مستعدا للعمل الشاق

إضافة إلى الحرص على الجودة ينبغى عليك أن تكون مستعدا للعمل الشاق , فهو أمر لا غنى عنه للنجاح الدائم . فإن عادات إتقان العمل تسير جنبا إلى جنب الأشخاص الذين يشار إليهم كمحظوظين . فإن الشخص الذى يعمل على خير وجه وبكفاءة وإتقان : وينجز عملا عالى القيمة ، بحلول المواعيد المحددة أو حتي قبلها , يبدو كما لو أن الحظ يحالفه كثيرا ، ويفوز بالمزيد من الفرص للقيام بالمزيد من العمل عالى القيمة .

فى كل مؤسسة أو شركة يعرف جميع العاملين من هو الأكثر اجتهادا فى العمل . ويعرف الجميع من هو الثانى فى الاجتهاد . ومن هو الثالث : وهكذا وعلى هذا فإن المجتهد فى عمله سيكون محط الاحترام ، والأعلى تقديرا .

تخيل أن شركتك قد استعانت بشركة أخرى من خبراء الجودة بغرض عقد لقاءات مع كل شخص فى شركتكم . ويسأل هؤلاء الخبراء كلا منكم أن يقوم بترتيب كل زملائه العاملين معه بداية من أكثرهم اجتهادا فى ظنه ، ونزولا إلى أقلهم عملا . وسيتم جمع هذه الاستقصاءات إلى بعضها البعض , ثم دمجها فى تقرير واحد من أجل تقديمه إلى الإدارة . فسوف تجد على الأرجح أن كل شخص فى الشركة تقريبا يعرف ويتفق مع الآخرين بشأن الشخص الأكثر اجتهادا فى العمل والأقل اجتهادا , وحول مكانة بقية الآخرين فيما بينهما .

إن الأشخاص الذين تتم ترقيتهم إلى مناصب تتميز بالأهمية يكونون هم الأكثر اجتهادا فى العمل , وذلك يكاد يكون على الدوام , وهم الأشخاص الأكثر انغماسا فى العمل وانشغالا فى هذا المجال . وهم يبحثون باستمرار عن أشباههم من الأشخاص , فالطيور على أشكالها تقع . ولعله ما من وسيلة أسرع لأن تجذب إليك دعم واهتمام الأشخاص الذين بوسعهم تقديم يد العون لك مثل بناء سمعة طيبة فى داخل مؤسستك أو شركتك كواحد من أكثر الأشخاص اجتهادا فى

العمل بالمكان .

أغلب الناس كسالي

للأسف يعد أغلب الناس كسالي , ولا يقومون إلا بما يتوجب عليهم القيام به لتجنب الفصل من العمل . وأحيانا ما يتصرفون وكأنهم مؤهلون لإحدى الوظائف , سواء كان هذا صحيحا أم لا . فقد خلق الرخاء الدائم منذ الحرب العالمية الثانية جيلين أو ثلاثة من الموظفين والعاملين الذين نشأوا على فكرة أن بوسعهم القيام بنصف العمل والحصول على كل الراتب .

ونتيجة لتدهور نظامنا التعليمى , إضافة إلى تقلص الجانب العملى المرتبط بالترقى الاجتماعي , أصبح بمقدور الكثيرين أن يصبحوا من الصف الدراسى الأول إلى الصف النهائى , وحتى الموحلة الجامعية , دون أن يجتهدوا الاجتهاد المطلوب للحصول على الشهادة أو الدرجة . وحين ينخرطون فى عالم العمل فهم يواصلون ببساطة القيام بما كانوا يقومون به على مدى أعوام .

إهدار الوقت سمة عالمية

وفقا لمؤسسة " Robert Half International " يعمل الشخص العادى لأقل من 50% من الوقت الذى يتقاضي عليه أجرا . بل إن اللقاءات الشخصية بالمديرين أثبتت اعترافهم بأنهم يمضون 50% كاملة من وقتهم فى العمل وهم يقومون بأمور ليس لها أية صلة مطلقا بمهام وظيفتهم أو بشركتهم . وهذا المتوسط للوقت المهدر بنسبة 50% يعنى أن النصف يستغل والنصف يهدر , بل إن معظم الأشخاص يهدرون أكثر من 50% من وقتهم .

الناحية الرئيسية لتضييع الوقت هى الشئون الاجتماعية التافهة . فتبعا للبحث فإن نسبة 37% بكاملها من كل يوم من أيام العمل يتم إهدارها فى المحادثات عديمة القيمة بين الزملاء , ثم

تأتى نسبة 13 % الأخرى للوقت المهدر كنتيجة للحضور المتأخر قليلا . والانصراف المبكر قليلا . ويتم استهلاك الوقت المهدر فى فترات راحة أطول لتناول القهوة أو لتناول غداء جماعى ، ويتم التهام الوقت كذلك فى الشئون الشخصية والمكالمات الهاتفية الشخصية . إن الشخص العادى فى أمريكا لا يشرع فى العمل حقا وصدقا قبل الساعة الحادية عشرة صباحا . وقبل أن يحين هذا الوقت فهو أو هى يقوم باحتساء قهوته ، ومطالعة الصحف ، وتفقد البريد , وتجاذب أطراف الحديث مع الزملاء وعمل بعض المكالمات الهاتفية .

ذهبت مؤخرا لإجراء لقاء تليفزيوني حول إدارة الوقت والفعالية الشخصية . عندما وصلت إلى المحطة التلفزيونية . مررت خلال المكاتب وغرفة التحكم , ومن بين الاثنى عشر شخصا الذين مررت بهم كان هناك شخصان يعملان . الآخرون جميعا كانوا يثرثرون بشأن أسرهم ، أو أصدقائهم . أو مباريات كرة القدم , أو يقرءون الصحف ويحتسون قهوتهم , أو يتطلعون عبر النوافذ . وكان هذا يحدث فى جهة عمل تنتمى للقطاع الخاص وتتسم بالتنافس الضاري . تخيلوا إذن معايير العمل التى يجب أن تكون فى المؤسسات الحكومية أو الهيئات البيروقراطية .

الانشغال بالمهام التي لا تتسم بالأولوية

ومما يزيد الأمور سوءا أنه حين لا يهدر الناس أوقاتهم ، فعادة ما ينشغلون بمهام ليست ذات أولوية ، كما أنهم لا يعملون بالكفاءة اللازمة كذلك . وعلى هذا فإنهم لا ينجزون إلا أقل القليل . فيتراكم عملهم أمامهم وينقلونه من هنا إلى هناك . وحين تتعاظم الضغوط يندفعون نحو المهمة لإتمامها . وينتهون منها على أسوأ حال . ومن المقدر أن نسبة 25% كاملة من نفقات أية جهة عمل أو مشروع تجارى ، يلتهمها إعادة التشغيل وإعادة عمل المنتجات والخدمات أو المهام التى تم إنتاجها أو أداؤها على نحو غير متقن .

تبدأ النسبة العامة من أماكن العمل بأمريكا فى الإغلاق حوالى الساعة 3 بعد الظهر , حتى ولو

كان ساعات عملهم الرسمية لا تنتهى قبل الخامسة مساء أو الخامسة والنصف ، بل إن بعض الشركات تعلق لافتة فى غرف الموظفين تقول : " فى حال اندلاع الحرائق لا تستسلم للذعر . كل ما عليك هو مغادرة المبنى بالسرعة نفسها التى تغادر بها عادة عند الخامسة مساء كل يوم ´´ .

إصنع سمعتك بنفسك

وإليك هذا السؤال : هل تتحلى بسمعة كواحد من أكثر العاملين اجتهادا وكفاءة فى شركتك ؟ هل يتطلع نحوك الآخرون بإعجاب ويحترمونك كواحد من أهل القمة فى مجال عملك ؟ هل يتم تكليفك على الدوام بمهام أكثر وأضخم , ومسئوليات أكثر أهمية , وبالمزيد من الفرص للترقية ، بحيث يتم تكليفك بها أكثر من أى شخص آخر ؟ إذا كانت الإجابة بالنفى , ألم يحن الوقت بعد لأن تتخذ قرارا بأن تحمل أمر مستقبلك على محمل الجد ؟ ولا تنس أن الحياة ليست ´´ بروفة " أو تدريبا على شىء آخر سواها .

قانون الجهد المستخدم

يعد قانون الجهد المستخدم عاملا أساسيا من عوامل الحظ , ويقول إن أى هدف أو مهمة أو نشاط ينصاع ويلين للجهد المتواصل من العمل الشاق .

يمكنك أن تنجز أى شىء تقريبا فى الحياة إذا كنت مستعدا للعمل من أجله بالجهد الكافى وعلى المدى الزمنى الكافى ، وللصمود فى مواجهة جميع العقبات والصعوبات حتي تتجاوزها . فالاجتهاد والكد دائما سر النجاح الكبير .

إنخرط في العمل طيلة الوقت

ليكن هدفك أن تكون نجما ساطعا فى مجال عملك . ليكن هدفك أن تلتحق بنسبة العشرة بالمائة على قمة الأعلى أداء فى مؤسستك . ينبغى أن تخطط لصنع سمعة كواحد من أبرع الأشخاص فيما تقوم به . ومفتاح تحقيق جميع تلك الأهداف فى غاية البســـاطة وهو أن تعمل كل الوقت الذى تقضيه فى العمل !

اتخذ قرارا فوريا بأنك عندما تذهب إلى العمل فســـوف تعمل كل وقت العمل . وأنك لن تهدر الوقت فى الأمور الاجتماعية أو قراءة الصـــحف ، وألا تتباطأ وتتمهل فى فترات الراحة المخصـــصـــة للقهوة أو لتناول الغداء . وأنك لن تهدر وقت الشـــركة على المكالمات الهاتفية الشخصية ، أو التسوق ، أو جلب ملابسك وأشيائك من المغسلة ، أو تسليمها إلى المغسلة . أو تتفقد أحدث التخفيضـــات فى المتاجر . وبدلا من ذلك كله فســـوف تعمل كل الوقت الخاص بالعمل .

وعندما يحاول الآخرون مقاطعة بطولتك الجديدة فى العمل ، بأن يطلبوا منك التحدث معك لدقيقة : فقل لهم ببساطة : ´´ نعم . ولكن ليس الآن ´´ . شجعهم على التحدث إليك قبل أو بعد ســـاعات العمل أو خلال وقت الغداء . ولكن فى الوقت نفســـه قل : ´´ ولكن فى الوقت الحالى على أن أعود للعمل ! "

احرص على تكرار تلك العبارات القوية على مســـامعك : ´´ أعود للعمل ! أعود للعمل ! أعود للعمل ! ´´ , كأمر إيجابي تبرمجه فى داخل عقلك اللاواعي وتغرسه عميقا فيه .

لن تكون هذه الطريقة فى العمل يسيرة فى البداية . عندما تتوقف عن إهدار الوقت مع زملائك . فإنهم سيفعلون أى شىء ممكن ليجروك لأسفل إلى مستواهم . فسوف يشعرون بالتهديد بسبب

تعهدك الجديد باســـتحقاق ما يدفع لك من راتب وإنجاز الكثير خلال يوم العمل . (ويمكن أن يكون الأمر أكثر سوءا في إحدى المؤسسات الموحدة . حيث يكون الإصرار منصبا علي أداء متوسط العمل العادى إلى درجة معاقبة الموظف عالى الإنتاجية أو حتى فصله من العمل ، لأنه يظهر سوء الآخرين) .

وعلى الرغم من كل هذا يتوجب عليك أن تصر على قرارك . فحينما تصنع صيتا حسنا مبنيا على عملك كل وقت العمل : فلن يقتصـــر الأمر على إنجازك للمزيد وتربعك علي عرش القمة في عملك , بل ستبدأ أيضا في الحصول علي ضربات الحظ . ستتلقي أجورا أعلي وترقيات أسرع من أي شخص آخر .

ضاعف إنتاجك مرتين أو ثلاثا

ما إن تقرر أن تكون أكثر العاملين اجتهادا وأفضلهم فى المؤسسة التى تعمل بها , سرعان ما ستنتج ضعفين بل ثلاثة أضعاف أكثر من الشخص العادى . عن طريق استخدام سلسلة من الطرائق والأساليب المجربة للفعالية الشخصية , بوسعك أن تزيد من نتائجك ومن قيمة مساهمتك زيادة هائلة , مما سيذهل المحيطين بك . عندما تشرع فى استخدام هذه الأساليب التى يمارسها أفضل الأشخاص أداء وأعلاهم أجورا فى كل المؤسسات , ستنجز المزيد من العمل بسهولة أكثر وسيصبح لديك وقت فراغ أكثر مما تعتقد أنه ممكن حاليا .

إدارة الوقت والأداء الشخصي

هناك عدة مبادئ أســـاســـية تتعلق بالوقت ينبغى عليك معرفتها . أولها جميعا أن الوقت غير مطاط , فلا يمكن مطه أو تقليصـــه ، إنه ثابت كما ، وهو يمضـــى بإيقاع ثابت من المســـتحيل إيقافه . هذه حقيقة طبيعية يجب عليك التسليم بها ومواجهتها ؟ لأنها لا يمكن لها أن تتغير .

الوقت محدود ، فلا يمكنك الحصـــول على المزيد منـه , لكن الحقيقة أن بحوزتك كل الوقت المتوافر , أى 24 ســاعة جديدة كل يوم . وما يحدد جودة معيشــتك هو طريقة اســتغلالك لتلك الساعات .

وإليك إحدى النقاط المهمة : إنك تعرب عن قيمك وقناعاتك الحقيقية بالطريقة التى تقضـــى بها وقتك , كما يمكنك قياس مدى أهمية أحد الأمور بالنسبة لك عن طريق قياس مقدار الوقت الذى تجد نفسك مستعدا لاستثماره , كما تعرب قراراتك بشأن استغلال الوقت عن حقيقة شخصيتك , وعما تريده حقا , وإلى أين تمضــى فعلا فى الحياة .إنك تبدأ حياتك بمال قليل والكثير من الوقت . إذا اجتهدت فى عملك وادخرت المال بانتظام ثم استثمرته استثمارا حريصا فسينتهي بك الحال بوقت قليل والكثير من المال . كما أنك على مدار حياتك تعقد سلسلة من المقايضـات . تقايض وقتك نظير النتائج وعوائد حياتك , وفى وقت بعينه ستنظر حولك للموضع الذى تشغله فى يومك هذا وتقيس إلى أى مدى انتفعت بمقايضة وقتك خلال ماضى الشهور والأعوام .

والمقايض البارع سيجنى قدرا حسنا من المال لدى بلوغه سن الأربعين , أي بعد مرور عشـرين عاما أو ما يقرب منها على بداية العمل . سوف يقايض قدرا ضـخما من وقته يقضـيه فى التعلم . وســوف يقدم وقته أيضـــا من أجل اكتســـاب المهارات الأســاســية . ومن أجل تحديد أهدافه والتخطيط لحياته ، ومن أجل النمو الشــخصــى والاحترافي . وكنتيجة لذلك ســيقايض الآن وقت عمله مقابل دخل مرتفع : ينبغى أن يكون هذا هو هدفك أنت أيضا .

الادخار مقابل الإنفاق

أحد المبادئ الأســاســية الأخرى فيما يتعلق بالوقت أنه لا يمكن ادخاره , فالوقت لا يمكن إلا أن ينفق . إنه يمر ســـريعا بصـــرف النظر عما تقوم به . إن ما تملكه إزاء ذلك هو أن تقرر إنفاق

وقتك بشـكل مختلف , وبوسـعك إعادة تخصـيص الوقت فى الأنشـطة عالية الجودة بدلا من الأنشطة قليلة الجدوى .

يعود نجاح بعض الأشـخاص إلى إنفاقهم مزيدا من وقتهم فى القيام بأمور عالية الجدوى . وهم يقومون بالمزيد من الأمور التى تدفع بهم باتجاه أهدافهم على نحو أسـرع . ويعود إخفاق بعض الأشـخاص وعدم إنجازهم إلى قيامهم بالكثير جدا من الأمور قليلة الجدوى , أو عديمة الجدوى تماما . إنهم يؤدون المهام وينشـغلون بالنشـاطات التى لا تدفع بهم باتجاه الأشـياء التي يرغبون بها . وما يزيد الأمر سوءا أنهم يهدرون وقتهم فى الأمور التى تشدهم بعيدا عن أهدافهم .

إن لك دائما مطلق الحرية في تخير كيف تنفق وقتك ، أنت المتحكم وأنت من يشغل مقعد القيادة , وأنت من يصـمم مصـيرك الخاص . في كل لحظة تمر بوسـعك أن تقرر إنفاق وقتك فى نشـاطات عالية الجدوى أو نشـاطات قليلة الجدوى . وسوف يحدد مجموع اختياراتك نوعية حياتك اليوم وغدا .

عقلك هو أكثر أدواتك إنتاجا

فى مسـتهل مشـوارك المهنى . قد تكون عاملا يدويا أو موظفا مكتبيا , واليوم رغم ذلك فأنت مشـتغل بالمعرفة . وعلى هذا فإن لديك مسـئوليتين رئيسـيتين , أولا : تكمن مهمتك فى تحديد ما يجب القيام به , بقدر أكبر من تحديد كيفية القيام به . ثانيا : لا يقاس عملك من خلال حجم نشـاطاتك مثل العمال , ولكن من خلال ما تتوصـل إليه من نتائج . تكمن مهمتك فى التركيز على النتائج القابلة للقياس , والتى تم توظيفك لتحقيقها .

وتتمثل أهم مهامك فى أن تحدد مقدما وبدقة ما يجب القيام به بالضـبط وما هو ترتيب الأولويات بالنسـبة لك . ثم ينبغى أن تروض نفسـك على إنجاز المهام وفقا لترتيب الأولويات الذى أرسـيته

بنفسك ، وهذا هو مفتاح الشخصية المثمرة والمنتجة أن تقوم بالأمر الأكثر أهمية فى هذه اللحظة مهما كان . وهذا الترتيب لهو جانب لا غنى عنه من أجل صنع مستقبلك .

عناصر النجاح الشخص

خضعت عناصر النجاح الشخسى للدراسة على مدى تاريخ الإنسانية : منذ كتابات الفلاسفة الأوائل فى العام 500 ق . م , وخلال المائة عام المنصرمة أجريت أبحاث حول سمات الأشخاص الناجحين ، وهى أفضل نوعا وأكثر عددا من كل ما كتب عداها فى التاريخ .

ويعد أحد أهم الاكتشافات على الإطلاق , بناء على البحث المنجز بجامعة ´´ هارفارد ´´ والذى استمر لأكثر من خمسين عاما على يد الدكتور ´´ إدوارد بانفيلد ´´ , ألا وهو أن النجاح بدرجة كبيرة يعتمد على الاتجاه النفسى للإنسان . ما توصل إليه ´´ إدوارد بانفيلد " مع آخرين أن العامل الأكثر أهمية الذى يحدد ما يحدث لك هو اتجاهك النفسي إزاء الوقت . هل تفكر لوقت طويل أم لوقت قصير عند اتخاذ قراراتك الأساسية . استنتج د. ´´ بانفيلد ´´ أن الأشخاص ذوى التفكير طويل المدى – كما أسماهم – يكونون بلا شك أكثر نجاحا من الأشخاص ذوى النظرة قصيرة المدى . فإن ذوى التفكير طويل المدى يتخذون قراراتهم اليومية بناء على الموضع الذى يرغبون في الوصول إليه بعد سنوات عديدة فى المستقبل . ونتيجة لهذا فإنهم يتخذون اليوم تلك القرارات التى من المرجح أنها تؤكد تحقيقهم للمستقبل الذى يرغبون به حقا : من شأن التفكير طويل المدى أن ينمى ملكة اتخاذ القرارات على المدى القصير .

إنك تبدأ فى تنمية مهارة التفكير طويل المدي عن طريق تخيل ما ستبدو عليه حياتك بعد عشرة أو عشرين عاما فى المستقبل . إنك تقوم بالتخطيط المسبق , والتخيل الذهنى للهيئة التى ستبدو عليها حياتك إذا ما صارت مثالية وكاملة تماما . ثم تعود بعقلك إلى اليوم الحاضر وتسأل نفسك : ´´ ما الذى على القيام به الآن فورا لأبدأ فى صنع صورة المستقبل الذى أنشده حقا ؟ ´´ ثم

تحدد وتخطط أهدافك وأولوياتك ونشاطاتك فى إطار ما ينبغى عليك القيام به من أجل التوصل لما ترغب فيه حقا .

إن نسبة أقل من 3% من الأمريكيين هم من ذوى التفكير طويل المدى ، ويصير هؤلاء فى نهاية الأمر قادة ورؤساء شركاتهم وأرباب أسرهم . ويعتلون قمة أغلب المؤسسات ، ويجدون أنفسهم يتحكمون بمعظم المال وأصول الممتلكات فى مجتمعنا . لقد بدءوا فى الادخار والاستثمار مبكرا فى حياتهم . وبحلول وقت تقاعدهم أو قبل ذلك بسنوات يحققون الاستقلال المالى ويصبحون الأشخاص الأكثر احتراما وتأثيرا فى مجتمعاتهم .

تنطوى كلمة التضحية على سر التفكير طويل المدى ، كما أن الإشباع المرجأ يكون دوما أساس التقدم الشخصى والاقتصادى . إن الاستعداد للقيام بتضحيات على المدى القصير من أجل التمتع على المدى البعيد بالنجاح والأمان هو أساس السعادة والرخاء . أما عدم الاستعداد لإرجاء الرضا والمتعة . وفقدان القدرة علي منع نفسك من إنفاق كل ما تكتسبه بل وما يزيد عليه قليلا. هما أساس حياة من المتاعب المالية , والإخفاق النهائى للأهداف المالية .

أهم كلمتين من أجل النجاح

إن أهم كلمتين من أجل تحقيق النجاح هما التمحور والتركيز , فهاتان القدرتان على التمحور بوضوح حول أهم أولوياتك , وتركيز عقلك على أمر واحد من بين سائر الأمور حتى إتمامه ، هما ما يحددان مقدار ما تنجزه أكثر من أية صفات أخرى قد تكتسبها .

قد تكون أذكى شخص فى مجالك , وقد تكون حسن المظهر بما يفوق العادة , وتحظي بتعليم طيب المستوى وقبول شخصي إلى حد بعيد وتحيط بك جميع أنواع الفرص المواتية ، ولكن إذا لم تتمكن من التمحور والتركيز , فسوف تذهب كل تلك العوامل أدراج الرياح . وسوف تخفق

بشكل متواصل فى بلوغ مستوى الشخص العادى الذى يمكنه تدريب نفسه على التمحور والتركيز على أعلى أولوياته أثناء عمله .

تعد القدرة على تحديد أولويات واضـحة هى لب إدارة المرء لحياته الشـخصـية والعملية , إذ ينبع كل جهد ضائع وعدم الإنجاز من أولويات أخطىء تقديرها وتوجيهها . وينبع كل نجاح من القدرة على اختيار الأولويات اختيارا ذكيا , ثم الإصـــــرار على المهمة الأكثر إلحاحا من حيث القيمة حتى إتمامها .

إن قوة الشمس تظل دافئة ورقيقة حتى تتركز على بقعة واحدة عبر زجاج ممغنط , فعندئذ يمكنها أن تحرق بشـدة وتخلق حرارة هائلة . كما قد يعطى مصـباح إنارة بريقا رقيقا لا يكاد يكفى للقراءة على نوره . لكنه عندما يتم تركيزه إلى شـعاع ليزر يصـبح بمقدوره أن يقطع الصـلب . إنه الأمر نفسه مع تحديد الأولويات , فعندما تتعلم كيف تختار المهمة الأكثر إلحاحا وضرورة , ثم تتمحور حولها وتركز عليها دون أن يتحول عنها انتباهك ستبدأ في إنجاز أمور لا يصدقها العقل .

قوة الأولويات الشخصية

هناك عدة خطوات لتحديد الأولويات ، وســـوف تتيح لك هذه الوســـائل والتقنيات أن تحقق أكثر مما يحققه الآخرون من حولك . وأولى تلك الخطوات هى اكتسـاب عادة وضــع قائمة بأنشـطتك ومهامك قبل الشــــروع بها . ومجرد عملك بناء على قائمة مهام من شــــأنه فى حد ذاته أن يزيد إنتاجك بنسبة 25% وأكثر من المرة الأولي .

يســـتعين بالقوائم أفضــــل الأشــــخاص إدارة للوقت وأعلاهم إنتاجية . تماما كما أنك لا تفكر فى الذهاب لمحل البقالة بدون قائمة بما ترغب فى شــــرائه , ينبغى عليك ألا تنخرط أبدا فى يومك بدون قائمة مكتوبة بما ترغب فى القيام به .

هناك أنماط متعددة من القوائم . أولاها هى قائمة القيادة ، والتى تقع فى جوهر برنامجك لإدارة الوقت . إنها قائمة بكل ما يمكنك التفكير فيه مما ترغب فى القيام به خلال المستقبل الذى يمكن التنبؤ به . وما إن يبزغ أمر جديد إلا وتقوم بتدوينه مباشرة فى قائمة القيادة الخاصة بك ، بحيث لا تنساه . ويمكن لهذه القائمة أن تشمل مئات البنود ، وقد يندرج بعض هذه البنود زمنيا بعد بضعة أعوام فى المستقبل .

القائمة الثانية هى قائمتك الشهرية , والتى تحتوى على المهام الأساسية التى عليك إنجازها فى الشهر التالي. وتلخص هذه القائمة كل مسئولياتك ومشاريعك الخاصة بالعمل ، ومن الممكن أن تتضمن بنودا من قائمة المدى البعيد كذلك .

القائمة الثالثة التى تحتاج إليها هى قائمتك الأسبوعية ، وهى نسخة أكثر تهذيبا من قائمتك الشهرية وتتضمن الأمور التى ترغب فى القيام بها هذا الأسبوع .

قائمتك الأخيرة هى القائمة اليومية ، وهى مفتاح الإنتاجية ذات الحد الأقصى . وهذه تمثل خطة كاملة لليوم الحالى منذ الصباح وحتى المساء . إنها خطة منظمة يمكنك اتباعها لتصل بأدائك وإنتاجيتك إلى الحدود القصوى . ويعمل ذلك كمسار يتبع للتأكد من أنك تجنى خير الثمار من وقتك .

احرص دائما على أن تبدأ يومك : وأسبوعك , وشهرك بقائمة مهام : وأعد القوائم من أجل كل شيء , وفكر علي الورق , فجميع الأشخاص الأعلى إنتاجية يفكرون وهم يمسكون في أيديهم قلما ، ويعدون القوائم من أجل كل الأشياء .

خطط لكل يوم مسبقا , ونسق خطته كما لو أن هذا اليوم هو أهم أيام عمرك , وكل دقيقة منه

عزيزة وثمينة بالنسبة لك . إياك أن تقع فى خطأ البدء بأية مهمة يتصادف أنها المهمة الأيسر أو الأقرب إلى نفسك . فكر قبل أن تعمل ثم اعمل بكفاءة وإتقان . يشار إلى مقياس تقييم أداء شركة من الشركات أو سوق المال بالحروف (ROI) وهى الأحرف الأولى لعبارة (Return On Investment) أى عائد الاستثمار . وصيغة قياس الكفاءة الشخصية هى الحروف (ROTI) وهى الأحرف الأولى لعبارة (Return On Time Investment) أى عائد استثمار الوقت . متكون عوائدك فى الحياة مجرد انعكاس لقيمة استثمارك لدقائق وساعات كل يوم من أيامك . وعليك أن تجعل هدفك تحقيق أعلى عائد ممكن لكل ما تقوم به .

قم بكتابة قائمة لكل يوم , ومن الأفضل خلال الليلة السابقة ,مما سيتيح لعقلك اللاواعي أن يعمل بشأن بعض مهامك أثناء النوم . حدد الأولويات فى القائمة . وقرر الترتيب الذى ستشرع به فى القيام بمهامك , بناء على قيمتها ومدى إسهامها في تحقيق أهدافك .

حدد ترتيب الأحداث

إدارة الوقت هى عملية تحديد الترتيب الخاص بالأحداث فى حياتك ، وتتضمن قدرتك علي تقرير ما سوف تقوم به أولا , وما سوف تقوم به ثانيا , وما لن تقوم به على الإطلاق . من خلال اختيار أو تبديل ترتيب الأحداث تتحكم بالاتجاه الكلى لحياتك .

لعل أكثر وسيلة لإدارة الوقت رواجا وانتشارا من أجل تحديد ألأولويات هى قاعدة 80/20 . وتقول هذه ألقاعدة إن نسبة 80% من قيمة أية قائمة نشاطات ستكون فى نسبة 20% من بنود هذه القائمة . وأحيانا ما تتمثل نسبة 90% من قيمة قائمة نشاطاتك بكاملها فيما لا يزيد على 10 % من بنود هذه القائمة . فإن بندا واحدا من قائمة بعشر مهام يمكن له أن يكون أكثر أهمية من البنود التسعة الأخرى . وما يحدد إنتاجيتك وأداءك بدرجة كبيرة هو قدرتك على تقرير أى المهام تندرج فى نسبة الـ 20% الأعلى قيمة .

إبدأ بالأهم

إياك والاستسلام لإغراء الانتهاء من صغار الأمور أولا . بعد أن تقوم بتحديد نسبة الــ20% من المهام : والتى يمكن اعتبارها الأكثر قيمة على مستوي النتائج ، ابدأ بالأهم . أما إذا انطلقت من فكرة الانتهاء من صـــغار مهامك ، ســتجد أنها تتزايد , وتتضـــاعف , وإذا بدأت العمل بالأمور الصـــغيرة ســتجد أنك عند نهاية اليوم مازلت تعمل على الأمور الصـــغيرة . وســتبقى مهامك ومسئولياتك الكبرى والمهمة فى انتظار عنايتك بها .

حدد النتائج

ما يحدد درجة أولوية أي إجراء أو فعل هو نتائجه المحتملة ، فإذا كان لإحدى المهام أو النشـاطات نتائج ذات شـأن وذات أثر على حياتك أو على عملك فلهذه المهام أولوية عليا . أما المهمة والنشاط اللذان لهما نتائج قليلة أو بالنتائج مطلقا , فلهما أولوية دنيا .

وتعد أكثر المهام تأثيرا وأهمية لشـــركتك ولعملائك هى ما يجب أن تكون على قمة أولوياتك , وتعد النتائج المحتملة لعمل ذلك أو عدم القيام به هى نتائج ذات تأثير واضـــح , وبالمثل , تعد التنمية الذاتية هى قمة أولوياتك ، فإن النتائج المحتملة على المدى البعيد المتمثلة في التحســـن المتزايد فيما تقوم به فى مجال عملك فائقة الأهمية .

وعلى الجانب المقابل فإن أخذ فترة راحة لشـرب القهوة أو للذهاب لتناول الغداء مع الزملاء ليس له أى نتائج حقيقية بالمرة . فقد تأخذ فترات راحة لشـــرب القهوة وتناول الغداء على مدى أربعين عاما دون أن يمثل هذا اختلافا فى مستوى إنجازك أو دخلك , عدا أنها قد تؤثر عليك بالسلب .

طريقة (أ ب ج د هـ) لإدارة الوقت

فكر دائما على مستوى التبعات المحتملة قبل أن تشرع فى العمل , أى ما هى التبعات المرجحة للقيام بأمر ما أو عدم القيام به ؟ وهنا تكون طريقة (أ ب ج د هـ) نافعة إلى أقصي حد .

تناول قائمة نشاطاتك اليومية ودون أحد هذه الحروف (أ، ب , ج ، د ، هـــ) أمام كل مهمة ,فالمهمة (أ) هى أمر يتوجب عليك القيام به : لأن ثمة تبعات جسيمة للقيام به أو لعدم القيام به , فهو أمر ينطوى على أهمية لحياتك الشخصية ولمسارك الهنى , كما أن هناك أشخاصا يعتمدون عليك ويتوقعون منك أداء هذا الأمر , فهو على رأس أولوياتك . ضع الحرف (أ) أمام جميع البنود ذات الأولوية القصوى فى قائمتك ,وهى المهام التى يتوجب عليك أداؤها , على خير وجه , وعلى جناح السرعة .

إذا كان لديك أكثر من مهمة تحت البند (أ) فضعها على الصورة أ – ا , أ –2 , أ –3 الخ . ثم ابدأ بالمهمة أ – ا وأعكف عليها حتى تتمها .

أما المهمة (ب) فهى أمر يستحسن القيام به , فهناك تبعات معتدلة للقيام به أو لعدم القيام . فقد يشعر الأشخاص بالانزعاج أو يتعرضون للمتاعب إذا قمت بها أو إذا لم تقم بها , لكنها ليست بنفس قدر أهمية بند (أ) فى قائمتك . ولتكن قاعدة بالنسبة لك ألا تقم أبدا بمهمة من الدرجة (ب) بينما أمامك مهمة من الدرجة (أ) .

المهمة (ج) هى أمر سيكون من اللطيف القيام به , مثل تناول القهوة أو الغداء , فتلك قد تكون نشاطات سارة , ولكن لا تبعات لها إذا ما قمت بها أو لم تقم بها ، سواء كانت إيجابية أو

سلبية ، ومن بينها الأمور الاجتماعية مع زملاء العمل و قراءة الصحيفة ، أو الاتصال بالمنزل والتحدث بشأن الشئون الشخصية . كلها أمور من السار القيام بها , لكنها فى الواقع لا تبعات لها فيما وراء اللحظة الحاضرة .

أما المهمة من الدرجة (د) فهى أمر ستقوم بالتفويض فى تنفيذه . اعقد العزم علي أن تكلف شخصا آخر بأى أمر تستطيع تكليفه به من تلك الأمور غير ذات الأولوية , بحيث يكون لديك المزيد من الوقت للقيام بالأمور القليلة التى يمكن أداؤها وسوف تشكل اختلافا حقيقيا . إنك تقوم بالتفويض كلما طلبت من شخص آخر أن يكتب رسالة على الآلة أو الكمبيوتر : أو أن يجرى مكالمة هاتفية ، أو أن يدرج عقدا فى الملف الخاص به . أو يؤدى مهمة مكتبية فى كل مرة تشترى فيها عشاء جاهزا فى الطريق إلى منزلك بدلا من أن تعده بنفسك , فإنك تقوم بالتفويض في إعداد العشاء ، وتوفر على نفسك كل الوقت الضرورى للإعداد والتنظيف , إن التفويض أحد أفضل أدوات توفير الوقت على الإطلاق .

أما الحروف (هـ) في صيغة (أ ب ج د هـ) فيشير إلى الإلغاء . إن أفضل وسائل توفير الوقت هى الإلغاء التام لمهام أو أنشطة بعينها . توقف عن القيام بأمور لعلها كانت ذات أهمية فى الماضى , لكنها لم تعد ذات قيمة أو بنفس أهمية أمر آخر ينبغى عليك القيام به فى الوقت الحاضر .

حدد كلا من الأولويات وغير الأولويات

إن تحديد الأولويات يعنى كذلك تحديد الأمور غير ذات الأولوية أو الهامشيات . الأمر الذى له الأولوية تقوم به أكثر وأسرع . أما الأمر النهائى فى المقابل فهو ما تقوم به أقل أو فيما بعد , هذا إذا قمت به من الأصل .

والحقيقة أن جدول انشــغالاتك ومواعيدك ممتلئ فعليا . إذا كنت مثل الســواد الأعظم من الناس فإن ما يزيد علي 100 % من وقتك محجوز الفعل . مما يعنى أن عليك للشروع فى شىء جديد أن تتوقف عن القيام بشىء قديم . فإن إدراج الجديد يقتضـى التخلى عن القديم , أى أن الشروع يقتضـى التوقف . يعد تحديد الأولويات , وإقرار المهام التى ستتوقف عن القيام بها , سواء قمت بهما معا , أو كلا على حدة , يعتبران أســـرع طرق تحرير جدول مواعيدك وأعمالك من أجل العمل الأثمن .

ما هي أمورك الهامشـــية ؟ ما هى كل الأمور التى تقوم بها اليوم لكنها لم تعد على ذات القدر من الأهمية ؟ وهل هناك أمور أخرى يتوجب عليك القيام بها ؟ لعلها مهام أصـبحت معتادا على القيام بها مع مرور الوقت , لكنها لم تعد ذات قيمة لحياتك ولعملك مثل أمور أخرى يتوجب عليك القيام بها . إن قدرتك على تحديد أمورك الهامشـــية بدقة هى محدد أســـاســـى لفعاليتك كشخص ولإنتاجيتك فى العمل . فما هى أمورك الهامشية ؟

الأسئلة الخمسة للوصول إلي قمة الأداء الشخصي

ثمة أسـئلة خمســة أســاسـية يمكنك طرحها باسـتمرار , بحيث تسـاعدك على الاحتفاظ بتركيزك والتوصل لنتائج أفضل . وعن طريق تنظيم عملك بناء على إجابات هذه الأسئلة , سوف تحرر مواهبك وتنتج أكثر مما ينتجه أى شــخص آخر من المحيطين بك . عليك أن تطرح الأســئلة وتجيب عنها , وأن تتحرك وفقا لتلك الأسئلة الخمسة كل يوم .

السؤال الأول هو : ´´ ما الأنشطة الأثمن قيمة بين ما تقوم به ؟

ما هى الأمور التى تقوم بها وتمثل القيمة الأعلى بالنسبة لشركتك , ولمسارك المهنى , ولحياتك ؟ إذا لم تكن متيقنا , بشأن إجابة هذا السؤال . فأعمل الفكر فيه لبعض الوقت , وامنح الموضوع

جزءا من تفكيرك . تحدث بشأن الأمر مع رئيسك فى العمل وزملائك , ناقش الأمر مع زوجتك أو زوجك . يتوجب عليك أن تكون واضحا تمام الوضوح بشأن الأنشطة الأثمن قيمة إذا أردت أن تصل لأفضل أداء , فلا تستطيع إصابة هدف لا يمكنك أن تواه . كما لا يمكنك التقدم على مسارك المهنى مادمت غير واثق مما يتوجب عليك القيام به لكى ترفع أجرك وتسرع فى الترقى .

السؤال الثانى لتحديد الأولويات : ´´ ما هي النواحى الأساسية لنتائج وثمار عملك ؟ "
ما هى النتائج المحددة التى ينبغى عليك تحقيقها إذا أردت أن تؤدى وظيفتك أداء ممتازا ؟ إن الناحية الأساسية للنتائج هى الأمر الذى تعتبر نفسك مسئولا عنه مسئولية تامة . إن دفة الأمر بين يديك , وهو أمر محدد قابل للقياس ومحدد بالوقت . وإذا لم تقم به فلن يقوم به أى شخص آخر , مهما كانت النواحى الأساسية لنتائج ينبغى عليك أن تعرفها تعريفا واضحا وأن تركز على أدائها أداء ممتازا فى كل منها .

السؤال الثالث لتحديد الأولويات : ´´ لماذا تتلقى أجرك ؟ "
لماذا يدفعون لك مالا نظير ما تقوم به ؟ إذا كنت تحاول تفسير أو تبرير ما تتلقاه من أجر , فكيف ستصف النتائج التى تحققها نظير ما تتلقاه من مال ؟ أعد قائمة بكل شىء تقوم به في عملك , أى المهام في هذه القائمة لا غني عنه للأداء الناجح لمسئولياتك ؟

أما إذا لم تكن متأكدا لماذا تتلقى أجرك تحديدا : خذ القائمة إلى رئيسك فى العمل واطلب منه أن يحدد أولويات مهامك , وأحرص على أن تعرف بالضبط المهمة التى وظفت لإنجازها ، وترتيب الأهمية للمهام المختلفة , ثم تحرك واعمل بناء على الأولويات الأهم على مدار النهار .

السؤال الرابع لتحديد الأولويات هو : ´´ ما الذي يمكنك أنت وحدك دون سواك أن تقوم به ؟ وإذا ما أتقنته سيشكل اختلافا حقيقيا ؟ "

عليك أن تطرح هذا السؤال وتجيب عنه باستمرار كل يوم من أيامك , وهناك دائما إجابة عن هذا السؤال : إذ هناك دائما أحد الأمور التى لا يمكن لغيرك القيام به , وإذا ما قمت به علي خير وجه وعلى جناح السرعة سيشكل اختلافا حقيقيا لشركتك . وإذا لم تضطلع بهذا الأمر فلن ينجز . أما إذا اضطلعت به وأتقنته . عادة ما يكون هذا على رأس الأولويات والناحية الأساسية للنتائج المتوقعة منك , والسبب الرئيسى الذى تتلقى أجرك من أجله .

السؤال الأخير هو : ´´ ما هو الاستخدام الأثمن لوقتك الحالى ؟ "
ويكمن سر الأداء الشخصي المتفوق والوصول بالإنتاجية حتى حدودها القصوى فى قدرتك على طرح هذا السؤال والإجابة عنه . ومن ثم تكريس ذاتك للعمل على هذا الأمر وحده , فإن مقدرتك على التركيز على المهمة الأثمن بالنسبة لك دون أن يشوشك عنها أى شيء لهى المقياس الحقيقى على ضبط الذات وقيادتها .

التفكير انطلاقا من نقطة الصفر

لكى تنجز المزيد من الأمور الصحيحة حاول تطبيق مبدأ التفكير انطلاقا من نقطة الصفر على كل أنشطتك . راجع باستمرار حياتك العملية والشخصية واسأل نفسك : ´´ إذا كان على أن أبدأ من جديد ، فهل هناك أى شيء مما أقوم به اليوم لا أود الانخراط فيه الآن مرة أخرى ، بناء على ما أعرفه حاليا ؟ "

نتيجة لإيقاع التغيير السريع فى حياتك فهناك غالبا بعض الأمور التى لا تود الانخراط فيها مرة أخرى اليوم إذا كان عليك أن تبدأ من جديد , هذا بناء على ما تعرفه حاليا , يكاد يكون من المستحيل أن تحتفظ بوقتك وبحياتك تحت سيطرتك إذا كان كل من وقتك وطاقتك مستهلكين فى أنشطة أو علاقات لا تود حتي الانخراط فيها , اعتمادا على خبرتك الحالية , إحدى أسوأ الطرق لاستخدام الوقت هى أن تقوم خير قيام بما توجب عليك تجنبه تجنبا تاما .

داوم على سـؤال نفسـك : ´´ هل هناك أى شـــىء فى حياتى لا أود الانخراط فيه مرة أخرى فى يومى هذا إذا توجب علي أن أبدأ من جديد بناء على ما أعرف حاليا ؟

أمعن النظر في وظيفتك أو مهنتك . هل هى الشـــىء المناســب لك ؟ هل هذا هو ما ســتختاره لنفسـك اليوم , بناء على ما تعرفه حاليا ؟ إذا لم تكن هي الشــىء المناسـب لك فما نوع القرارات التى عليك اتخاذها ؟

وأمعن النظر فى علاقاتك الشــخصــية والعملية , هل هناك أية علاقة لم تكن تود الانخراط فيها اليوم , بناء على ما تعرفه حاليا ؟ إن أكبر عوامل إهدار الوقت على الإطلاق هو الإبقاء على علاقة لا تود الانخراط فيها مرة أخرى إذا بدأت من جديد .

أمعن النظر فى أوجه اســتثمارك والتزامك فيما يخص الوقت والمال والمشـــاعر , هل هناك أى شـــىء يســتهلك قدرا كبيرا من مواردك الذهنية والعاطفية والمالية ، وتتمنى لو لم تنخرط فيه بناء على ما تعرفه حاليا ؟ إذا كان هناك أحد الأشـياء على هذا النحو , فليكن سـؤالك التالى هو : " كيف أخرج من هذا الحال , وبأى سرعة ؟ "

أنجز ما عليك

ما من وقت نعرف فيه المزيد من الأمور حول مدى ما حققناه على مستويات الصـحة والسـعادة والرخاء المالى خير مما نعرف الآن , يتمثل عامل النجاح النهائي فى حياتك العملية ومهنتك فى قدرتك على إحراز النتائج التى تؤثر بالإيجاب على شركتك , وعليك أنت .

كلما تحسـنت فى تقديم مسـاهمة أثمن لشـركتك ولعالمك ، زادت الفرص المواتية التى سـتدعوك

إليها , كما أنك ستنطلق قدما إلى الأمام بسرعة شديدة , مما يفوق الآخرين فى مجالك , وسرعان ما تبلغ القمة فى نطاق عملك , بكل ما يصـــاحب النجاح الكبير من عوائد وشـــهرة ومكانة اجتماعية . وسوف يسميك الجميع المحظوظ .

❖❖❖❖❖

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

1. إسأل نفسك باستمرار ، كل لحظة من كل يوم : " ما هى النتائج المتوقعة منى ؟ " ومهما كانت إجابتك قم بالتركيز عليها معظم الوقت .

2. حدد الأولويات فى كل ما تقوم به ؟ واحرص دائما على الانتفاع الأثمن بوقتك .

3. قم بتطبيق مبدأ (أ ب ج د هـ) , لتحديد أولويات قائمة مهامك , قبل الشروع فى العمل : وإياك الاستسلام لإغراء أن تبدأ بالقيام بصغار المهام .

4. مارس التفكير انطلاقا من نقطة الصـــفر إزاء كل منحى من مناحى حياتك ، فهل هناك أى شىء تقوم به اليوم تود لو لم تنخرط فيه مرة أخرى بناء على ما تعرفه حاليا ؟

5. حدد الأمور غير ذات الأولوية أو الهامشـية تحديدا واضـحا ، اعتبارا من تلك الأنشـطة التى لا تهم إلا بأقل القليل فى حياتك الشـخصـية أو العملية , توقف عن القيام بالمهام عديمة الجدوى أو غير المهمة .

6. اكتسـب موقفا نفسيا يتحلى برؤية المدى البعيد حيال عملك وحياتك الشـخصـية : اسـتقر على الموضـع الذى تود الوصـول إليه مسـتقبلا ، ثم قم بما يتوجب عليك القيام به حاليا لكى تحقق هذا المستقبل .

7. احرص على أن تضـع فى اعتبارك التبعات المحتملة لكل شـىء تقوم به . وتعد قدرتك على التنبؤ الدقيق لما قد يحدث من بين مهارات التفكير الأساسية .

11

المبدأ العاشر – اغتنم اليوم !

" إذا كانت لديك رغبة عارمة فى عمل الخير ،
فلا حاجة بك لانتظار المال حتى تحقق هذا بوسعك أن تعمل الخير الآن ,
فى هذه اللحظة نفسها , وحيثما أنت تماما ˝ .

– جيمس آلن

يجعل قانون الاحتمالات من الحظ أمرا يمكن التنبؤ به , وهو أهم عوامل النجاح على الإطلاق , ويقول قانون الاحتمالات ببساطة إنه كلما جربت المزيد من الأمور المختلفة زادت فرصتك فى أن تجرب الأمور الصحيحة فى الوقت المناسب وفى الاتجاه الصحيح . لهذا السبب يتسم الأشخاص الأكثر نجاحا جميعهم بالتوجه نحو الأفعال والعمل , فكلما أتوا بالأعمال والأفعال زاد احتمال تعرضهم لما يسميه الآخرون بالحظ . وكلما حاولت المزيد والمزيد اقتربت من النصر النهائى .

يقتضي التوجه نحو الأفعال منك تنظيم حياتك بحيث تنجز أكثر , وأسرع , وخلال فترة زمنية أقصر . مما يعتمد على عامل الحظ المتمثل فى اليقظة . فكلما تحليت باليقظة ارتفع احتمال انتباهك للفرص والأحوال التى يمكنك تحويلها لصالحك . لقد تبدلت حياة الكثيرين تبدلا تاما نتيجة لانتباههم لإعلان صغير في مجلة أو لقصة فى كتاب , لشيء منحهم فكرة , فانطلقوا هم للتحرك اعتمادا على هذه الفكرة قبل أى شخص آخر, فتبدلت حياتهم .

أسرع بالتحرك فور ظهور الفرصة

" بيتر توماس ´´ سمسار تجارى كندى يتحلى بطاقة عالية والتوجه نحو الفعل والعمل ، كان يجلس على الشاطىء ذات يوم فى " هاواى " يقرأ جريدة " وول ستريت جورنال " , فوقع بصره على إعلان يطلب شراء حق الامتياز " الفرانشيز " للعقارات لشركة جديدة تأسست فى ´´ نيوبورت بيتش ´´ بكاليفورنيا . كان على معرفة لا بأس بها بشأن سوق العقارات ، ورأى إمكانية استيراد هذه الفكرة إلى كندا قبل أى شخص آخر . عندئذ نهض من جلسته على الشاطىء وعاد للفندق وحزم حقائبه وأخذ طائرة متوجهة نحو " لوس أنجلوس " ، ثم استقل سيارة أجرة إلى مكاتب شركة " سينشرى 21 " .

لم يكن لدى المدير التنفيذى لهذه الشركة سوى فكرة طفيفة حول السوق الكندى . ودون مماطلة أو عناء استطاع " بيتر توماس " أن يشترى الحقوق الحصرية لكندا فى امتياز الشركة . وما هى

إلا أعوام قليلة بعد هذا الإنجاز حتى افتتح مكاتب لتلك الشـــركة على طول الشــاطئ , لقد كان يعيش عيشة أصحاب الملايين فى جناح فاخر ومع يخته بالأسفل فى المرفأ .

لقد رأى ملايين الأشـخاص الإعلان نفسـه فى الجريدة , وقاموا بقلب الصـفحة دون أن يولوه أى اهتمام ، لكن رجلا واحدا كان قادرا على الاســـتفادة منه ، وعلى تحقيق ثروة من ورائه , وذلك نتيجة ليقظته وسرعته وتوجهه نحو الفعل .

الفرص فى كل مكان

إذا بدا لك هذا على أنه أمر من المستحيل أن يحدث لك , فأنت مخطئ . فالفرص من هذا النوع موجودة فى كل مكان حولك ، وفى كل يوم , ولكن إذا لم تكن متيقظا ، ومنتبها لتلك الإمكانيات , فيمكن أن تمر بجانبها دون أن تلحظها .

منذ بضـعة أعوام قرر أحد الشـبان أن يبدأ عمله التجارى الخاص . فحضـر منتدى تدريبيا ~ ˝ جو كوسمان ˝ حول السمسرة , حيث عرف أن نسبة هـ9% من كل المنتجات المصنعة فى أية دولة لا يتم تصـديرها أبدا , كما تعلم أن هناك آلاف المنتجات الجديدة قد ابتكرت وسـوقت عبر أوروبا والشرق الأقصى سنويا , دون أن يسمع بها أى شخص فى أمريكا , أو يراها .

فقرر أن يرسل في طلب " كاتالوج " من المصنعين الأوربيين الذين يرغبون فى موزعين لمنتجاتهم بالولايات المتحدة . كانت لديه فكرة عن البسـتنة والزراعة ، فعندما قرأ مواصـفات إحدى عربات اليد الصغيرة التى تستخدم فى شئون البستنة , وكانت غير مكلفة وخفيفة الوزن وذات جودة عالية ، وبتصميم مبتكر . تأكد له أنه سيكون لها سوق فى الولايات المتحدة .

وفي الحال قام بالكتابة للشركة , طالبا منهم أن يرسلوا إليه عينة من المنتج , وهو ما قاموا به . ثم أخذ هذه العينة بعدها بشهر إلى معرض تجارى قومى كبير خاص بأدوات الزراعة والبستنة .

لم يكن بوسعه أن يتكفل بمال كابينة خاصة به , فرتب لتقاسم كابينة مع أحد المصنعين الآخرين لأدوات البستنة .

فمر به مشـــترون من ثلاثة متاجر كبرى متنوعة البضـــائع ومتعددة الفروع ، ورأوا عربة اليد الصغيرة ، وأدركوا السوق المحتمل لها وأبرموا معه طلبيات بإجمالى 64 ألف عربة , فجنى ربحا بمقدار 20دولارا عن الوحدة الواحدة . وبعد أن لبى الطلبيات أصـــبح مليونيرا . لم يمض عام كامل على الوقت الذى حدد فيه هدفا , واتخذ قرارا , ومن ثم تحول وفقا لقراره , فباع 64 ألفا من عربات اليد الصغيرة .

هناك العديد من أصحاب الملايين , و أصحاب عشرات الملايين . بل ومن بلغت ثروتهم مئات الملايين ممن انطلقوا بتعليم محدود ودون خبرة عملية على الإطلاق . لكن كان هناك قاســم مشترك بينهم هو عادة التحرك بسرعة ما إن تلوح لهم الفرصة .

كلما عكفت على دراسة حقل تخصصك ، وكلما تعلمت مهارات أساسية تحتاجها للنجاح ارتفعت درجة معرفتك ويقظتك . وأصـــبحت أكثر اســـتعدادا للتعرف علي الفرص والإمكانيات بمجرد ظهورها .

استعن بقوة الدفع كوسيلة نجاح

أحد أهم عوامل الحظ على الإطلاق ما يسمى بإستراتيجية النجاح بقوة الدفع أو بالقصور الذاتى . وهو يعتمد على المبدأ الفيزيائي الخاص بالقصـــور الذاتى . ويقول هذا المبدأ ، بتبســيط من نص ´´ إسحاق نيوتن ´´ : ´´ ينزع الشخص فى حركته إلى البقاء فى حالة حركة : وما يحتاجه من طاقة للاحتفاظ بتلك الطاقة أقل مما يحتاجه إذا ما توقف وحاول أن يبدأ فى الحركة من جديد ´´.

فإذا احتجت مثلا إلى عشــر وحدات من الطاقة حتى تبدأ فى تحريك نفســك للمرة الأولى , فلن يتجاوز ما تحتاجه حتى تســـتمر فى الحركة وحدة أو اثنتين من وحدات الطاقة . أما إذا توقفت لأى ســبب فقد يســتلزم منك عشــر وحدات أخرى من الطاقة ، لتدخل فى حالة الحركة مجددا . ولهذا لا يتمكن كثير من الأشـخاص من اسـتئناف النشـاط إذا ما توقفوا . يفسـر هذا المبدأ سـر تحرك الناجحين نحو الأهداف ، إنهم فى حركة دائمة .

هناك مقولة شـــهيرة مفادها : ´´ على شـــواطئ التردد ترقد الهياكل العظمية الجوفاء لملايين الأشخاص . الذين تراخوا عند لحظة النصر , وفى تراخيهم فقدوا كل شىء " .

يشـــبه الاحتفاظ بقوة الدفع الحرص على أطباق حياتك دوارة مثل لعبة الأطباق الدوارة , التى يؤديها لاعب السيرك , بالحفاظ على دوران الأطباق عن طريق الضـغط على العصـا التى تدور فوقها , فتســـتمر الأطباق فى الدوران بلا توقف . ولكن إذا تركت الأطباق لتتباطأ حركتها وتقل عن سرعة معينة ، فستتساقط عن العصى وينتهى العرض .

وغالبا ما مرت بك تجربة أن تأخذ إجازة بعيدا ثم تعود للعمل بعد أسبوع أو اثنين . تذكر كم كان من الشاق أن تعكف على عملك مرة أخرى , وتعود للروتين المعتاد كما كان قبل عدد الأيام التى غبتها فى الإجازة .

لتحرص على أن تكون فى حالة حركة دائمة , ولتحتفظ بأطباقك الشـخصـية فى حالة دوران . قم بشــيء ما كل يوم يقربك من هدفك الأهم . خذ قرارا بأن تكون هدفا متحركا , من الصــعب , بل من المستحيل إصابته .

والمثير أنك كلما أســـرعت بالحركة أنجزت وحصـــلت على المزيد وارتفع احتمال قيامك بالأمر

الصحيح من أجل الشخص المناسب وفى الوقت المناسب . ابدأ الحركة ثم حافظ عليها . وأبق على قوة الدفع ، فجميع الناجحين يتحركون سريعا .

آلية الإرشاد فائقة الوعى الخاصة بك

ما إن تتم برمجة إحدى القذائف الموجهة نحو هدفها حتى تبدأ فى التحرك نحوه دون أى احتمال للخطأ . مهما تحرك الهدف هنا وهناك . كما أن الأنواع المركبة من القذائف مثل ´´ كرو ´´ أو ´´ إكسوست ´´ تقتفى أثر الهدف وتستمر فى تعديل مسارها واتجاهها حتي تصيب ما تم توجيهها نحوه , و لن تتمكن أي حركة مراوغة من جانب الهدف من الفرار من التدمير .

أنت أيضا مثل قذيفة موجهة ، فبحوزتك آلية إرشاد لا يمكن تخيل حدودها فما إن توجه نفسك نحو هدف قابل للتحقيق ومكتوب ومحدد وواضح , حتى يدفعك عقلك فائق الوعي دون احتمال للخطأ متجاوزا كل العقبات وعبر كل المشكلات , على الطريق نحو هذا الهدف . تمنحك آلية الإرشاد فائقة الوعى كل درس تحتاج إليه . وفي الوقت المناسب لك بالضبط . ومادمت تحتفظ بحالة الحركة ، ومضيت قدما , فلا مناص من بلوغك لهدفك . يحدث هذا أحيانا بطرق بعيدة كل البعد عن التوقع .

وهاك النقطة الأساسية : إن أكثر القذائف الموجهة تعقيدا فى العالم لا يمكن لها أن تعدل مسارها أو أن تغير اتجاهها نحو الهدف . ما لم يتم إطلاقها فى الجو . فهى يجب أن تكون فى الهواء . وفى حالة حركة .

فكأنك أنت هذه القذيفة . يجب أن تصنع مستقبلك الخاص . وما إن تشرع فى التحرك إلى الأمام قدما ، منطويا على فكرة واضحة لما ترغب فيه ، فسوف تتلقى مردودا حيويا متواصلا يتيح لك تعديل مسارك . وهذا المردود سيكون فى صورة صعوبات وعوائق , مما سيتيح لك تصحيح

المسار والمضي للأمام . وسوف تدفعك هذه التصحيحات للمسار نحو هدفك فى نهاية الأمر . ولكن يتوجب عليك الاستمرار في الحركة .

السمة الخاصة بأصحاب الأداء الأفضل

يبدو أن هناك سمة خاصة واحدة تميز الأشخاص الأكثر نجاحا عن الأقل نجاحا ، وهى سمة المبادرة حيث يبدى أصحاب الأداء الأفضل فى كل بحث أو دراسة مستويات أكثر تفوقا من المبادرة الشخصية , بما يتجاوز أصحاب الأداء العادى . ينزع من يحتلون القمة بدرجة أكبر نحو الاضطلاع بالمسئوليات , والمبادرة بالفعل عندما يرون أنه لابد أن يقوم بذلك أحد الأشخاص , فهم فاعلون وليسوا منفعلين , يتحركون بسرعة , وعادة دون نقاش أو تحليل تفاصيل التفاصيل , ودون انتظار الحصول على إذن .

فى إحدى الدراسات سئل المديرون العاديون ممن تتخطاهم الترقيات مرة بعد أخرى إذا ما كانوا يشعرون بتحليهم بسمة المبادرة , واتفق هؤلاء المديرون جميعا على أنهم يتحلون بمستويات عالية من المبادرة , وأنهم يثبتون ذلك فى عملهم .

بعد ذلك طلب منهم القائمون بالبحث أن يضعوا تعريفا لمعنى كلمة المبادرة بالنسبة لهم . وقد قام المديرون العاديون بتعريف المبادرة على أنها : ´´ الإجابة على رنين الهاتف ، الاتصال بأحدهم وإعلام الآخرين بموعد الاجتماع أو بملاحظات معينة , أو لفت انتباه أحد الأشخاص نحو معلومة أو خبر " .

لكن أصحاب الأداء الأفضل كان لهم تعريف مغاير كلية لهذه السمة . فقد اعتبروا أن مبادرة أصحاب الأداء الضعيف ما هى إلا جانب واحد من العمل , وقد عرفوا أخذ زمام المبادرة على أنه إتقان أمر ما يتجاوز ويتخطى الاستجابة لنداء الواجب , من نوع قبول المجازفة ، وتجريب

أمور جديدة , والابتعاد عن ظلال الراحة والتراخى , والعمل لساعات أطول , والتطوع لأداء مهام لا يقوم بها الشخص العادى .

الأمر نفسه ينطبق عليك . فكلما أبديت المبادرة فإنك ستعتبر من بين اللاعبين ذوى القيمة فى شركتك . عندما تسعى على الدوام نحو طرق أحدث وأسرع , وأفضل , وأيسر , وأقرب فى التوصل لها واستخدامها من أجل تيسير الأمور على شركتك وعملائك , فسرعان ما ستجذب انتباه الذين يمكنهم مد يد العون إليك .

المزيد من التجارب

تعد شركة ´´ آموكو بتروليم ´´ من بين كبرى شركات البترول , ومن المعروف عنها حيازتها لاحتياطى من البترول والغاز يفوق ما تحوزه أية شركة أخرى فى المجال . وقد سئل رئيسها ذات مرة عن سر هذا النجاح الفائق للشركة فى البحث والتنمية بما يتجاوز سائر الشركات , فقال إن السبب بسيط . فكل الشركات لها نفس حقوق الانتفاع بالأراضي : ونفس الدراسات الجيولوجية , ونفس معدات وهندسة الحفر والتنقيب , ولكن سر احتلال شركة ´´ آموكو ´´ للصدارة على سائر الشوكات , كما قال , يرجع إلى : ´´ إننا نحفر المزيد من الحفر ´´ . ليس فى الأمر أى معجزة , إنهم يتوصلون إلى المزيد من الآبار وكنتيجة لذلك يكتشفون المزيد من البترول .

كلما أسرعت بالحركة ازدادت طاقتك , وكلما أسرعت بالحركة اكتسبت المزيد من التجارب , وتحليت بالمزيد من الثقة بالنفس والكفاءة . وكلما أسرعت بالحركة زادت رقعة الأرض التى تغطيها . وارتفع عدد من تعرفهم من الناس : ومع زيادة التجارب المختلفة التي تخوضها اقترب احتمال اكتشافك للبترول .

إنشغل بمهامك الرئيسية

توصـــل الباحثون لنتائج مثيرة للاهتمام فى إحدى الدراســـات التى تناولت العاطلين الباحثين عن وظائف جديدة . فقد وجدوا أن هناك نوعين من العاطلين عن العمل , فهناك هؤلاء الذين سرعان ما يعودون إلى سوق العمل . ويستعيدون أماكنهم فى وظائف جيدة وبرواتب طيبة . وهناك هؤلاء الذين تستمر بطالتهم لفترات زمنية طويلة.

يمكن ملاحظة إحدى الســمات لدى من يســتعيدون حالة العمل ســريعا بعد فقدانهم لوظيفتهم . وتتمثل هذه السمة فى أنهم يعتبرون السعى وراء وظيفة باعتباره مهمة بدوام كامل ، فهم ينهضون من نومهم ويغادرون منازلهم فى الســاعة الســابعة صــباحا , ويعملون طيلة اليوم بدأب ثابت , فيواصلون دراسة الإعلانات , ويجرون المكالمات الهاتفية , ويرسلون سيرهم الذاتية ، ويمضون إلى اللقاءات الشخصية , إنهم ينجزون من 30 إلى 40 اتصالا ومقابلة كل أسبوع .

على الجانب الآخر ، لا يعقد الأغلب الأعم من العاطلين عن العمل سوى مقابلتين من مقابلات العمل فى المتوسط كل أسبوع , ولا يتحملون عناء إرسال سيرهم الذاتية القليلة , وتسجيل بياناتهم على بضعة مواقع على شبكة المعلومات , ثم يقعدون فى انتظار أن يتصل بهم أحد .

كذ مسئولا عن مسارك المهني

منذ عهد قريب لاحظ أحد الاستشاريين الذى يعمل ناصحا لمجموعة من التنفيذيين العاطلين عن العمل ، لاحظ أنهم خلال كل لقاء أسبوعى يجمعهم به لا يكفون طيلة الوقت تقريبا عن الشكوى من شركاتهم السابقة ,وعن صب اللوم والحنق على رؤسائهم الذين سرحوهم من العمل .

لقد اقترح على كل شخص فى اجتماع الأسبوع القادم بدلا من الشكوى من الماضي ولومه ، أن

يسهم بعرض تجربته الإيجابية الخاصة بالمقابلات الشخصية الخاصة بالبحث عن الوظائف فى الأيام السبعة السابقة .

بعد أسبوع لم يظهر فى اللقاء سوى اثنين من الستة عشر تنفيذيا , وعندما اتصل بهم ليعرف سر تغيبهم , وجد أنه من واحد من المتغيبين عقد أكثر من مقابلة عمل واحدة خلال الأسبوع المنصرم . فقد أمضوا وقتهم بكامله مستريحين فى المنزل يشاهدون التليفزيون أو يقبعون فى أماكنهم وحسب . وقد أدرك الاستشارى فى الحال أن السبب فى أنهم جميعا على هذه الدرجة من السلبية , وأنه ما من واحد منهم كان هناك فى سوق العمل يتحدث بفعالية وحماسة إلى الآخرين ويناضل من أجل الحصول على فرص مهنية جديدة .

كن مجازفا ذكيا

حين تدرس الناجحين حقا ستجد أنهم جميعا مجازفون حذرون , فهم ليسوا مقامرين . لا يذهبون إلى نوادى القمار ولا يشترون تذاكر اليانصيب ، فلا تستهويهم لعبة الحظ والمصادفة . لكنهم دوما على استعداد للمجازفة المحسوبة .

سعيا وراء أهدافهم ، وهذا النوع من المجازفة المنظمة ينطوى على احتمال الخسارة . لكنهم يعلمون أن بوسعهم التأثير على النتيجة بمقدرتهم وذكائهم .

أخطر الحواجز التى تقف أمام تحقيق النجاح هى الخوف من الفشل أو الرفض . يمنع الخوف من الفشل الناس عن مجرد المحاولة لأول وهلة ، فالخوف من الرفض والخشية من سماع كلمة لا يصيب الناس بالشلل التام , مما يجعلهم يختلقون جميع ألوان الحجج والأعذار متقنة الصنع ، ليتجنبوا الخروج والتحدث إلى أشخاص جدد.

تقتضـــــى المجازفة منك الابتعاد عن مظلة الأمان والدعة التى تحتمى بها دون أية ضـــــمانات للنجاح . كن مجازفا حذرا ، وسوف تتغلب فى نهاية الأمر على خوفك من الفشل : وتحل محلها التشويق الخاص بالإنجاز والتحقق . وسرعان ما ستدمن بالمعنى الإيجابي إحساس الإنجاز الذى ينبع من انتهاز الفرص والنجاح . ســتتحلى بالمزيد من الثقة والكفاءة بينما تتحرك أســرع فأســرع نحو أهدافك .

وإذا تحليت بالموقف الإيجابي والحماس تجاه ما تقوم به فســيزداد ما بداخلك من طاقة وطموح . ومع سرعة حركتك فإنك ستحفز قدرا أعلى من قواك العقلية . عندما تعمل على أهدافك باستمرار فسـيعمل عقلك فائق الوعى على مدار الأربع وعشـرين سـاعة يوميا ، لكى يجذب نحو حياتك ما تحتاج إليه من أشخاص وفرص لبلوغ أهدافك .

الأسرار السبعة لاكتساب التوجه نحو الفعل والحركة

هناك سـبع طرق لترفع من إنتاجيتك , وتسـمو بأدائك ونتائجك مباشـرة , وقد مارس هذه الطرائق أكثر الأشخاص نجاحا فى كل المجالات .

اعمل بإيقاع أسرع

السر الأول لكى تجعل إنتاجيتك تعمل على نحو أسرع هو التقاط الإيقاع , والحفاظ عليه , تحرك بسـرعة , واكتسـب الإحسـاس بالطارئ والملح . مهما كان ما تقوم به , فقم به فى وقت محدد , وابدأ فى العمل بشأنه على الفور , فإن الإيقاع السريع لا غنى عنه للنجاح .

كرر على مسامع نفسك المرة بعد الأخرى قولك : ´´ قم بهذا الآن ! قم بهذا الآن ! قم بهذا الآن ! ´´ بوسـعك أن تزيد من ثمار عملك زيادة هائلة بمجرد أن تتخذ قرارا بأن تسـرع فى مشـيك ,

وحركتك , وعملك ، واتخاذ قراراتك , وإنجاز مهامك أيا كانت , يتمتع الناجحون بالسرعة والفعالية , وغير الناجحين يؤجلون ويسوفون . أسرع بحركتك وستصبح أكثر حظا .

ضاعف الجهد والوقت فى عملك

السـر الثانى للإنتاجية العالية هى أن تعمل لوقت أطول وباجتهاد أكبر . فمن شـأن اكتسـابك لسمعة الشخص المجتهد أن يميزك ويبرزك على الفور . فأغلب الناس كسالى ، ولا يجتهدون فى عملهم ، حتى أثناء وجودهم فى عملهم . وأما إذا اكتسـبت سـمعة الشـخص المجتهد فسـيلحظ الجميع هذا ، فسر الأداء الفائق والإنتاجية العالية هو بذل الجهد المركز والثابت والمخلص .

وهناك إحدى مفارقات العمل المكتبى : " إنك لا تسـتطيع إنهاء أى عمل فى العمل " , فعندما تذهب إلى جو المكتب , سيتم استنفادك تماما فى مكالمات هاتفية , وأشخاص يرغبون فى الأخذ من وقتك , واللقاءات , والطوارئ المفاجئة , وعشرات الأمور الأخرى التي تستنزف وقتك وطاقتك . ولدى نهاية يوم العمل غالبا ما تشـعر بأنك كنت مشـغولا طيلة اليوم دون أن تنجز إلا أقل القليل , أو كقول القائل : " كلما انشغلت بالكثير قل إنجازى ´´ .

وعلى ذلك فإنه خلال سـاعة واحدة من العمل بلا مقاطعات تسـتطيع أن تنجز أكثر مما يمكنك خلال ثلاث سـاعات من العمل فى الوقت المعتاد للمكتب . فإذا ما بدأت مبكرا بسـاعة , وعملت وقت الغداء , ومكثت سـاعة بعد العمل , فسـوف تضـيف ثلاث سـاعات من العمل المثمر غير المنقطع إلى يومك , سـتنتج لك تلك السـاعات إنتاج نفس قدر عمل شـخص آخر فى يوم عمل كامل , سـوف تضـاعف إنتاجيتك , وأداءك , ومنجزاتك بمجرد إدخال هذا التعديل الصـغير على يوم عملك .

ابدأ اليوم بلا توان

أخذت إحدى خريجات منتداى التدريبي هذه الفكرة مأخذا جادا تماما ، فبدأت تخلد إلى النوم في التاسعة كل مساء , وتستيقظ فى الرابعة صباحا , كانت تشرع فى العمل بشقتها , وبحلول السابعة والنصف صباحا تكون قد أنجزت ما يعادل عمل يوم كامل , وعندما تذهب إلى العمل كانت تنجز عمل يوم كامل آخر, فى غضون شهوو قليلة حصلت على ترقية مرتين وجنت زيادة بنسبة 50% عن زملائها الذين بدأوا العمل معها فى نفس الفترة . خلال عامين كانت عضوة فى فريق الإدارة وكان الناس يهمهمون بالكلام حول حظها . لكن لم يكن حظا على الإطلاق .

إذا استيقظت مبكرا قليلا وذهبت إلى المكتب مبكرا بساعة قبل الآخرين : سرعان ما ستنغم إلي مصاف النخبة فى أمريكا . وإنها لحقيقة شائعة فى مجال المبيعات أنك إذا أردت مثلا التحدث إلى الأشخاص المسئولين المهمين فيجب أن تتصل قبل وصول موظف الاستقبال أو السكرتيرة , فالأشخاص الأهم دائما ما يكونون فى مكاتبهم قبل الآخرين , أحيانا فى السادسة أو السابعة صباحا . فإذا أردت تجنب موظفى الاستقبال فانتظر حتى موعد الإغلاق , ثم اتصل عند السادسة أو السابعة مساء , وغالبا ما سيجيب الهاتف أهم شخص فى الشركة ، لأن سبب توليه أهم منصب فى الشركة هو أنه يصل مبكرا ويبقى لوقت متأخر .

لا تراقب عقارب الساعة

ساعات العمل الاعتيادية أعدت من أجل الأشخاص العاديين ذوى المستقبل العادى . وليس من أجل الناجحين الذين سيصنعون من حياتهم منجزا كبيرا . إن توجهك النفسى إزاء الساعة له مؤشر جيد إذا كان ينتظرك مستقبل باهر فى وظيفتك الحالية أم لا .

ينبغى أن يكون موقفك من الساعة ليس أكثر من الاحتفاظ بالهدف ، إنها تخبرك كم من الوقت

لديك لتعمل قبل الدخول فى المهمة أو المسـئولية التالية هى تذكرك بقدر الوقت المتاح لك من أجل إتمام أهم المسئوليات والمهام ، فأنت تستخدم الساعة لقياس نتائجك ومقدار الوقت المتاح لك لتحقيق المزيد من النتائج .

أما الأشخاص ذوو المستقبل المحدود فلديهم موقف مغاير بشأن الساعة ,فهم يتطلعون نحوها باعتبار مدى اقتراب وقت الشروع فى العمل ومدى اقتراب وقت توقفهم عنه . بالنسبة لهم فالساعة عدوهم , فهى تبقيهم فى العمل وتحول دونهم وفترات الراحة حيث القهوة والغداء . لا يفكرون إلا فى الساعات التى يقضونها , وليس فيما ينفقون تلك الساعات , ولا يرغبون فى الذهاب إلى العمل إلا عند آخر لحظة ممكنة وينشدون المغادرة بأسرع ما يمكنهم ذلك .

ضع جدول التزاماتك

ما من قانون يلزمك بالنهوض عن مكتبك أوتوماتيكيا عند وقت راحة الغداء , والخروج من الباب مع أى شخص يتصادف وجوده هناك . والأمر ببساطة أن الناجحين لا يفعلون هذا , فإنهم يستفيدون من كل دقيقة . انتهز ساعة الراحة وأغلق بابك عليك . وركز على مهامك ذات الأولوية لكى تنجزها . هذه الساعة الخالية من المقاطعات سوف تتيح لك أن تنتج ما قد يقتضى منك ساعتين أو ثلاثا من الوقت المليء بالمقاطعات خلال يوم العمل المعتاد .

إن أعلى الأشخاص دخلا فى أمريكا , من السماسرة , والتنفيذيين , وأصحاب الاختصاصات المحترفين 0 يعمل ما متوسطه 59ساعة أسبوعيا , يعادل هذا إما عشر ساعات يوميا لمدة ستة أيام , أو 12 ساعة يوميا لمدة خمسة أيام , وخلال الأعوام العديدة التى قضيتها فى دراسة الأشخاص الناجحين لم أجد أبدا أى شخص منهم أنجز شيئا له قيمته ويقتصر على العمل الثماني ساعات اليومية الأساسية . سيكون نجاحك فى مجال يتسم بالتنافس معتمدا بنسبة مباشرة على عدد الساعات التى تعملها إضافة إلي الثماني ساعات يوميا : والأربعين ساعة أسبوعيا .

عندما تبدأ فى العمل لخمسين , وستين , وسبعين ساعة , وتحسن الاستفادة من هذا الوقت مركزا على المهام ذات الأولوية العليا فستبدأ فى التحرك نحو مركز الصدارة فى حقل تخصصك .

قم بالمزيد من الأمور المهمة

السر الثالث للأداء الفائق هو أن تقوم بالمزيد من الأمور المهمة . فبما أنك ليس لديك سوى عدد محدود من الساعات يوميا ، فكن على ثقة أنك تقضى كل دقيقة في القيام بالأمور الأثمن قيمة بالنسبة لك ولشركتك . دون غيرها من الأمور .

داوم على سؤال نفسك : ´´ إذا اضطررت لمغادرة المدينة لشهر ، وبوسعى إتمام مهمة واحدة فقط قبل رحيلى ، فماذا ستكون هذه المهمة ؟ "

أيا كانت الإجابة , فألزم نفسك بالعمل عليها , وعليها فقط دون غيرها , حتي تتجزها , إن التركيز على مهمة واحدة بعقل غير مشوش . بحيث تكون هذه المهمة هى الأكثر أهمية , فإن من شأن هذا أن يضعك فى الإطار الصحيح . ومن شأن هذا أن يصل بك إلى أداء فائق . ستجد نفسك تنجز المزيد فى وقت أقل , وسيصبح تفكيرك صافيا كل الصفاء , وسوف تحفز عقلك فائق الوعى ، وستملك المزيد والمزيد من الأفكار والرؤى التى يمكنك الاستعانة بها لتنجز الأمور علي نحو أسرع . إنك لا تدلف إلى نطاق الأداء الفائق إلا إذا أسرعت من إيقاع عملك , واجتهدت بدرجة أعلى وركزت على المهام عالية القيمة .

ه قد تكون سمعت ما يقال مثل : ´´ إذا أردت إنجاز أمر ما فكلف به شخصا منشغلا´´ . فإن الشخص كثير الانشغال يعمل بمستوي أعلى من الإنجاز أكثر من الموظف العادى . وعن حق فإن الشخص المنشغل يقوم بضعفى أو بثلاثة أضعاف من مدة اليوم الذى يشتغله شخص أكثر بطئا أو بمستوى أقل من الفعالية والنشاط .

قم بما تبرع فيه من الأمور

الســـر الرابع للارتقاء بأدائك وإنتاجيتك هو أن تقوم بالأمور التى تبرع فيها أكثر من غيرها . فحين تعكف على الأمور التى تجيد القيام بها على خير وجه فلا تقتصــــر الأمور هنا على استمتاعك بعملك وحسب . بل إنك تنجز أيضا بشكل أسرع ، ولا تكاد تقوم بأية أخطاء إلا أقل القليل , وتقدم مساهمة أثمن قيمة لجهة عملك .

إحدى أفضل وسائل إدارة الوقت على الإطلاق هى تحسين الأداء فى أهم ما تقوم به من مهام . وهذا عامل من عوامل الحظ الأساسية . وسبب ذلك واضح : فبما أن عوائدك المالية الرئيسية وســمعتك تنبع من قدرتك علي الاضــطلاع بالمهام الأكثر حيوية , وإتقانها على الوجه المثل , فكلما تحســن أداؤك فى تلك المهام الأمامية فإنك ترفع قدر عوائدك وشــهرتك والفرص المواتية , ببلوغك الامتياز فى مهامك الأساسية فإنك ستتحلى بالمزيد من الحظ أكثر من الشخص العادى .

ضم مهامك إلا بعضها البعض

السر الخامس لرفع الإنتاجية هو أن تقوم بضم مهامك إل بعضها البعض , أى أن تجمع المهام ذات الطبيعة المماثلة معا فى مجموعات , وأن تجرى كل اتصـالاتك الهاتفية فى الوقت نفســه , وكل مكالمات التسويق الهاتفية فى فترة زمنية واحدة , وأن تملأ سجلات حساب النفقات كلها فى نفس الوقت , وأن تكتب كل رسائلك ومقترحاتك وعروضك الواحدة تلو الأخرى .

فإن إحدى وســائل توفير الوقت الأقصــى فعالية فى أى مجال ما يســمى بمنحنى التعلم , وتقول هذه النظرية : ´´ كلما قمت بإحدى المهام على نحو متكرر أصـبح أداؤك أسـهل وأسـرع فى كل

مرة تقوم بمهمة تالية من النوع نفسه " .

يستلزم القيام بالوحدة الأولى فى سلسلة من المهام المتطابقة عشر دقائق من الوقت , وفى المهمة الثانية منها قد لا تزيد على تسع دقائق , وثمانى دقائق فى المرة الثالثة , وسبع دقائق فى المرة الرابعة , وهكذا دواليك . بوسعك التقليل من الوقت اللازم لإتمام مجموعة من المهام المتماثلة بنسبة تصل إلى 20% من الوقت الذى ستأخذه كل مهمة إذا أنجزت بصورة منفردة , واحدة كل مرة . يمكن توفير قدر هائل من الوقت مقارنة بالقيام بتلك المهام عشوائيا على مدار اليوم .

ليس لدى العديد من الناس دراية بمنحنى التعلم , ويعملون بدلا من ذلك علي نحو فوضوى . فإنهم يقومون بشىء من هذا وشىء من ذاك , ويؤدون مهمة فى مجال ما , ثم يؤدون مهمة أخرى فى مجال آخر , ونتيجة لهذا يفوتهم صعود منحنى التعلم , ولا يرتفعون أبدا بمستويات إنتاجيتهم .

تعاون مع الآخرين

السر السادس للإنتاجية المرتفعة هو القيام بالمهام كفريق واحد . وتعد قدرتك على العمل بكفاءة والأداء كجزء من الفريق سمة لا غنى عنها لنجاحك , فعندما تتعلم التعاون والعمل بفعالية مع الآخرين , ومع كل شخص يضطلع بجانب من جوانب العمل الذى يناسبه تمام المناسبة , فستندهش لكل ما يمكنهم إنجازه .

خلال الحرب العالمية الثانية تعهدت حكومة الولايات المتحدة ببناء سفن " ليبرتى " لتقوم بالشحن فى شمال الأطلنطى بإيقاع أسرع من القوارب الألمانية من نوع (U) التى قد تغرقها . فوضعت سلسلة من الابتكارات الصناعية التى لا تزال مستخدمة حتى اليوم فى جميع أنحاء العالم حيث قاموا أولا بتقليل الوقت اللازم لبناء سفينة واحدة من عامين إلي 42 يوما . ثم قام كل

العمال المهرة بالعمل معا , فى استعراض لا يصدقه عقل لروح الغريق والتآزر , ووضعوا خطة وأتموا بناء سفينة كاملة وجاهزة للتشغيل : فى غضون أربعة أيام .

إن أحد الأسباب التى جعلتهم قادرين على بناء المئات حقا من سفن ´´ ليبرتى´´ , واحدة تلو الأخري ، أنهم انتفعوا بمنحنى التعلم . فقد ضموا كل مهامهم إلى بعضها البعض فى وحدات مجمعة , بحيث يمكن إنجازها بفعالية أعلى , وأنهم عملوا كغريق يجيد عمله ويتعاون بمرونة . ويتوجب عليك أنت أيضا البحث عن فرص لتطبيق المبدأ نفسه على عملك .

قم بتبسيط عملك

السر السابع لزيادة إنتاجيتك هو أن تقوم بتبسيط عملك , وتيسير نظامه , غالبا ما يسمى هذا بإعادة الهيكلة .

وتبسيط عملك وإعادة هيكلته يتبع عملية بسيطة من الخطوات , أولا : أعد قائمة بكل خطوة ضرورية لإتمام مهمة محددة , من الألف إلى الياء . وثانيا : تحوى كل خطوة وتقرر ما إذا كانت لا تزال ضرورية . ثالثا : تحدد تلك المهام التى يمكنك تبسيطها للإسراع بإنجازها . رابعا : أن تبحث عن الخطوات التى يمكنك ضمها معا مع مهام أخرى فى وحدة واحدة . ابحث على الدوام عن طرق للإقلال من الوقت اللازم لإنجاز المهمة ككل .

تقليل الوقت اللازم

ثمة وسيلة مجربة من أجل الإنتاجية القوية تسمى بضغط الوقت من خلال توسيع المسئولية . ومفادها أن يكون شخص واحد مسئولا عن عدة خطوات فى مهمة بعينها , مما يبسط المهمة تبسيطا كبيرا ويسرع بإنجازها

وإليك مثالا على هذا : توصـــل الباحثون فى إحدى الدراســات بشــأن عملية إتمام وثائق التأمين على الحياة إلى أن كل وثيقة تقتضى من الوقت ستة أسابيع منذ إحالتها من المجال الخاص بها إلى أن تتم الموافقة عليها أو رفضها .

تناول الباحثون إحدى الوثائق وتتبعوا مســــارها عبر الخطوات المختلفة اللازمة للموافقة عليها . فوجدوا أنها تمر على 24شخصا فى ستة أسابيع , لكن مقدار الوقت الفعلي الذى ينفق فى العمل على الوثيقة لم يتجاوز 17 دقيقة . وعلى هذا فقد قرروا تغيير مسار إجراءات الوثيقة , وبدلا من أن يلقى 24شخصا نظرة عليها قلصوا عددهم إلى شخصين اثنين .

يقوم الشـــخص الأول بالتحري عن كل تفاصــيل اســتمارة التقدم الخاصـــة بالوثيقة . من البداية للنهاية . ثم يتم إرسالها لشخص آخر أكثر أهمية ليضاعف لتحرى والتدقيق الذى أجراه الشخص الأول وعن طريق استخدام هذه الوسيلة ضغط الوقت من خلال توسيع المسئولية أصبح بمقدورهم تقليل الوقت اللازم لإجراءات الوثيقة من ستة أسابيع إلى 24ساعة , والرد بالموافقة على الوكالة فى غضـون الأسـبوع نفســه . ونتيجة لهذا فقد ارتفع مقدار العمل المقبول على هدى العام التالي بملايين ألدولارات .

واليوم يعد الوقت أثمن الموارد فى الحياة الشـخصـية والعملية . فينبغي عليك أن نفكر باسـتمرار كيف تقلل مقدار الوقت اللازم لإتمام إحدى المهام . فإن من يمكنهم لقيام بالأمور للآخرين بشكل أسـرع دائما هم الأرفع قدرا والأسـرع للترقي فى أى شـركة . إنهم الأشـخاص الذين يحصـدون كل ضربات الحظ .

سبعة أسرار نحو حياة مفعمة بالطاقة

عامل أساسي للحظ . وحتى تكون فى أفضل حالاتك , وموجها نحو الأفعال والأعمال , وللتحرك بسرعة وتحقيق أقصى إنتاجية , ينبغي أن تتحلى بمستويات عالية من الطاقة الذهنية والبدنية . ولكي تتمكن من الاستفادة من كل الإمكانيات المحيطة بك , وتكتسب الحماس المتواصل الذي يحفزك أنت والآخرين ويدفع بكم إلى الأمام ، يتوجب عليك تنظيم حياتك بحيث تحتفظ بشعور رائع حيال نفسك معظم الوقت .

ونحن اليوم نعرف المزيد بشأن العادات الصحية التى يمكنك ممارستها حتى تتمتع بمستويات أعلى من الطاقة ، نعرف اليوم أكثر مما أمكننا أن نعرف فى أى وقت مضى . فيما يلى العوامل السبعة الأساسية التي تحدد مستويات الطاقة الذهنية والبدنية لديك ، وعليك أن تجعلها جزءا من حياتك اليومية .

تناول الطعام المناسب

العامل الأول من أجل الطاقة العالية هو النظام الغذائي اللائم . فإذا أردت أن تقوم بالأداء الأمثل فإنه يجب أن تتناول الأطعمة المناسبة , فى التوازن الصحيح ، وبالمقادير الصحيحة . ولنظامك الغذائي أثر بالغ على مقدار طاقتك : وعلى نومك ومدى كفاءته . ومستويات صحتك ولياقتك البدنية ، وأدائك على مدار النهار وخلال المساء .

لقد تمت دراسة الأبطال الأوليمبيين دراسة شاملة ومتقصية لتحديد ما يتناولونه لتحقيق هذه المستويات العالمية من الأداء . فعلي الرغم من أنهم ينتمون إلى ما يزيد على مئات الدول فإن النظام الغذائي الخاص بهم يشترك فى ثلاثة عناصر . .عليك ، أن تتعلم ما يقومون به وتجعله جزءا من حياتك .

أولا : يأكل الأبطال الأوليمبيون الكثير من الفواكه ، والخضـــراوات , والحبوب الكاملة . وهم يتناولون كميات هائلة من المكرونة والأرز ، وســـرعان ما تتحول تلك الكربوهيدرات المركبة إلى جلوكوز وتعمل على تزويد الجسد والعقل بالطاقة اللازمة لأداء الفائق .

ولأن 70% من جســمك عبارة عن ماء . فإنه ينبغي أن تأكل أطعمة تتركب من70% من الماء مثل الفواكه والخضـــراوات . إلى جانب ذلك ينبغي أن تأكل منتجات الحبوب الكاملة مثل خبز القمح ، والأرز على طريقة ´´ الماكروبيوتيك ´´ وفطائر النخالة ، والقمح المدروس ، ورقائق النخالة ، لتحصل على ما تحتاجه من الألياف ليعمل جهازك الهضمي بليونة .
الجانب الثاني من النظام الغذائي الأوليمبي للأداء الفائق هو المصادر الخفيفة للبروتين . ويوجد هذا النوع من البروتين فى الأســـماك ء ولحم الدجاج منزوع الجلد , واللحم البقرى غير الدهنى , وفول الصويا . فأنت بحاجة إلى البروتين عالي الجودة لتجديد خلاياك وشحن طاقتك . .

إضافة إلى هذا هناك أنواع من البروتين ذات دهون أقل من الأطعمة العديدة الأخرى . وقد تبين أن الدهون تســهم فى حدوث مجموعة متنوعة من المشــكلات الصــحية والوعكات البدنية . فإذا تحولت نحو نظام غذائي منخفض الدهون فســتبدأ مباشــرة فى فقدان الأرطال الزائدة من وزنك واكتســـاب الطاقة . وحين تضـــم النظام الغذائي منخفض الدهون إلى المزيد من الفواكه والخضراوات ومنتجات الحبوب الكاملة ستجد أنك تصبح أكثر رشاقة ونحافة بسرعة وتتحسن حالتك النفسية كذلك .

الجانب الثالث للنظام الغذائي اللازم للطاقة الفائقة هو شرب الكثير من الماء يكتفي معظم الناس برشفات قليلة من الماء عند شربهم , ولكنك بحاجة إلى شرب ثمانية أكواب من المياه , كل منها ثماني أوقيات يوميا لكى تعوض فقدان الماء الطبيعي الناتج عن قيامك بالنشاطات اليومية

يحرص العديد من الأشخاص على أن يحملوا معهم زجاجات المياه ء فيشربون منها باستمرار , بحيث يجعلون أجهزتهم تمتص الكثير من المياه بشكل ثابت ويساعد هذا أجهزتهم على تحسين وظائفها , ويؤكد أن يكون بولهم نظيفا أو له لون أصغر فاتح.

وفى الواقع إذا ما كان لون بولك داكن الصفرة , فإن هذا يعنى أنك تعانى جفافا , وإذا أصابك هذا فسوف يتباطأ هضمك وستصاب بالإرهاق بسهولة . أما إذا احتسيت الكثير من الماء فسوف يعمل هذا باستمرار علي طرد الأملاح , والسموم , والإفرازات الفائضة عن الحاجة , والبقايا المتراكمة فى جهازك الهضمي تجعلك بطيئا . وسوف تشعر بتحسن حالتك كثيرا مع ازدياد ما تتناوله يوميا من الماء

تجنب السموم الثلاثة البيضاء

إضافة إلى النظام الغذائي الأوليمبي المكون من الفواكه والخضراوات ء ومنتجات الحبوب الكاملة ء ومصادر البروتين الخفيف أو غير الدهنى , والكثير من الماء ,
ينبغي عليك أن تتجنب السموم الثلاثة البيضاء التى تؤدى إلى مشكلات صحية عدة فى أمريكا ، تلك السموم هى الدقيق الأبيض ، والكر الأبيض ، والملح الأبيض .

إن الأطعمة المعلبة التي تبتاعها من السوبر ماركت قد ترتفع نسبة الملح بها تصل إلى50% . فمعظم معلبات الحساء تزيد فيها نسبة الملح على نسبة الماء معظم المأكولات الجاهزة الخفيفة تكون مثقلة إما بالملح أو بالسكر ، وهناك سبب وجيه للغاية وراء هذا .

لكيلا يفسد الطعام فى مكانه على أرفف المتاجر . فإن أفضل وسيلة هى حفظ الطعام قبل أن تعرضه على أرفف المتاجر فى أول الأمر . وهكذا لا يمكن أن يفسد الطعام ويتحلل قبل أن يباع ويستهلك . وأفضل وسيلتين لقتل أى مادة غذائية هي باستخدام الملح أو السكر . وعلى هذا فإن

كثيرا من الأطعمة المعلبة والوجبات المجهزة عديمة الجدوى لأنها تفقد الكثير من عناصـــرها الغذائية , فهي لا تحتوى إلا على الملح والســـكر وربما الدهون , والتي إما أن تجعلك تســـتهلك المزيد من الماء فى حالة الملح , أو أن تكسب وزنا فى حالة السكر أو الدهون .

والحق أنك لســـت بحاجة إلى أى ملح أو ســـكر زائدين فى نظامك الغذئى . فإن أغلب ما تأكله من الأطعمة به الكثير جدا من السكر والملح بالفعل . وبالقدر نفسه فإنك لست مضطرا لإضافة الملح أو السكر إلى أى شيء تتناوله .

منتجات الدقيق الأبيض

ثمة علاقة مباشرة بين إنتاج الدقيق الأبيض المكرر وتدهور الحالة الصحية فى البلدان الصناعية , وقد أنتج الدقيق الأبيض أول الأمر من أجل الطبقات الاجتماعية العليا فى بريطانيا وأمريكا خلال ســـنوات القرن التاســـع عشـــر , فراج نظرا لمظهره الجذاب . ولكن من أجل منع الدقيق الأبيض من حبوب القمح الكاملة : فلابد من طحن القمح طحنا ناعما جدا . ويجب إزالة كل البذور الداخلية التى تحتوى على العناصـر الغذائية . ثم يجب القيام بتبييض الدقيق المتبقي وهو ما يقضى على أية عناصر غذائية قد تكون لاتزال متبقية .

عندما تعلن لفافة الخبز أن مكونات المنتج ممنوعة من دقيق أبيض مغذ , فإن معنى هذا أن الفيتامينات قد تمت إضـــافتها مرة أخرى إلى العجين المختمر قبل الخبز , ولكن ما لا يخبرونك به هو أن وضع الخبز فى درجة 350 درجة مئوية تقضى على أية فيتامينات قد تكون أضيفت إلى الدقيق بعد أن أصبح عديم القيمة فى عملية التبييض .
إن ما يمنحك أية قيمة غذائية ليس ســـوى الأطعمة التى تأكلها إلى جانب الخبز الذى تتناوله معها . ولعل الجزء الأسوأ من عادة تناول الأطعمة غير الصحية هو أنها ترضي شهيتك مؤقتا وأنها تدفعك بعيدا عن الأطعمة التى تقدم لك ما تحتاجه حقا.

أتخذ قرارا اليوم بأن تحول نظامك الغذائي من الطعام الغنى بالدهون والملح والسكر إلى الأطعمة الصحية ألغنية بالعناصر الغذائية من أجل اكتساب الطاقة العالية واشرب الكثير من الماء ، ولتسيطر سيطرة كاملة على كل ما تضعه فى فمك .

راقب وزنك

العامل الثاني للطاقة العالية هو الوزن المناسب , وهو أمر لا غنى عنه لحياة طويلة تتمتع بالصحة والسعادة . بل إن الاحتفاظ بوزنك أقل من الوزن النموذجي أفضل لك فكما يقولون ليست هناك حدود إذا تعلق الأمر بالثراء أو بالنحافة .

يجب أن يكون أحد أهدافك الرئيسية هو الشعور بالرضا عن نفسك وهيئتك يمكنك أن تبدأ بالحفاظ علي وزنك وعلى حالتك البدنية تحت السيطرة . إذا لم تكن راضيا عن مستوى صحتك البدنية الحالى , فأنت بحاجة إلى تحديد أهداف واضحة خاصة بك لتحقيقها خلال الأسابيع والشهور القادمة .

كن مسئولا عما تضعه فى فمك

إنك مسئول مسئولية تامة عما تضعه داخل جسمك , وهى ليست مسئولية أى شخص آخر . ويبلغ عدد الأشخاص الذين بلغوا حالة حرجة من البدانة اليوم بأمريكا 50 مليون شخص . وإذا زاد وزنك أرطالا إضافية . فهذه هى أسرع الطرق لتقليل من مستويات طاقتك .

التمرينات البدنية أمر لازم

العامل الثالث للطاقة العالية ســـر التمرينات البدنية الملائمة . فإن خير نشـــاط من أجل الطاقة واللياقة البدنية هو تمارين الآيروبكس . ويقتضــــى هذا النوع من التمارين أن تجعل قلبك يرتفع بمعدل خفقاته إلى أن يصل لما يسمى بمنطقة التمرن ثلاث مرات أسبوعيا ، مما يعنى من 120 إلى 160 خفقة فى الدقيقة , وفقا لعمرك . ثم الاحتفاظ بهذا المعدل لمدة 20دقيقة كحد أدنى أو أكثر كل مرة .

بوسـعك ممارسـة ما تحتاجه من تمارين بدنية أو آيروبكس عن طريق المشــى لميلين أو ثلاثة . من ثلاث إلى خمس مرات أسبوعيا . كما يمكنك ممارستها بالسباحة . أو ركوب الدراجة الهوائية ، أو باستخدام آلات التدريب فى صـالة الألعاب أو بالمنزل أو بالتريض فى الهواء الطلق . إذا أردت أن تصــل إلى الأداء الأمثل فينبغى عليك أن تدرج ممارســة التمارين الرياضــية فى نمط معيشتك بالقدر نفسه الذى تحرص به على الطعام والنوم .

يجب أن تسـتخدم عضــلاتك يوميا ، ويجب أن تتمرن مفاصــلك بانتظام . وأن تسـتخدم الأوزان الخفيغة للاحتفاظ بقوة ولين عضـــلاتك . وخلاصــــة القول إنه يجب عليك ممارســـة تمارين الآيووبكس بانتظام إذا أردت أن تبدو فى حالة رائعة . وتستشعر ذلك .

إن التمارين المنتظمة أمر لا غنى عنه من أجل مسـتويات عالية ومسـتمرة للطاقة وقوة الاحتمال اللازمة لكي تتحلى بالقوة واليقظة والقدرة على التحرك الدائب نحو أهدافك

احصل على الكثير من نوبات الراحة وتجديد الطاقة

العامل الرابع للطاقة العالية هو الراحة الملائمة . فأنت بحاجة إلى متوسط من 7 إلى 8 ساعات

من النوم كل ليلة لكى تحقق راحة تامة كما تحتاج إلى الراحة يوما واحدا على الأقل أسبوعيا ولا تعمل خلاله على الإطلاق . كما يجب أن تأخذ إجازات صغيرة بإيقاع منتظم لمدة يومين أو ثلاثة أيام كل شهرين . كما يجب أن تأخذ أسبوعا أو اثنين إجازة كل عام بحيث تسترخى تماما وتبتعد بعقلك عن العمل كل البعد .

فى اليوم أو اليومين بعد عودتك من الراحة التامة سرعان ما ستصبح أكثر إنتاجية من إنتاجيتك لو كنت واصلت العمل ستخطر لك من الأفكار وستحقق من النتائج ما يتجاوز كل ما كنت ستحققه إذا أنهكت نفسك للحد الأقصى . إن أخذ راحة وهدنة لإعادة شحن الطاقة جانب أساسي من جوانب حياتك .

تناول الفيتامينات والمكملات الغذائية المعدنية

العامل الخامس للطاقة العالية أن تضيف الفيتامينات والمكملات الغذائية المعدنية إلى نظامك الغذائي . فبصرف النظر عما تأكل , وعما يقوله أى شخص فإن أغلب الأطعمة اليوم تفتقر للمعادن والفيتامينات الضرورية التى تحتاجها لتنعم بوظائف حيوية مثلى , والأشخاص الأكثر سلامة صحية فى مجتمعنا هم أولئك الذين يتناولون فيتامينات ومعادن عالية الجودة إضافة إلى غذائهم المعتاد .

وأفضل المكملات هى التى تستخرج من مصادر طبيعية , وتكون عادة (معدة) بالشيلاتس ´´chelates´´ (مركب كيماوي متلاحم الذرات) . قد تكون تكلفتها أعلى , لكن الجسد سوف يمتص المزيد من الفيتامينات والمعادن التى تحتوى عليها ويزودك بها من أجل مستويات أعلى من الصحة والحيوية .

أحد أعنم الاكتشـافات فى الأعوام السـابقة كان اكتشـاف ما لمضـادات الأكسـدة من أهمية حيث تعمل تلك المواد الكيماوية على تنقية مجرز الدم من المواد حرة الجذور المسببة للمرض . وتوجد مضادات الأكسدة فى ´´ البروفلافينولز ´´ proflavenols´´ والخضراوات خضراء اللون , وفى بعض مركبات الفيتامينات الممتازة . وهى تجعل وظائف الجسـد ككل فى حالة تحسـن , وتسـهم بإضافة ذات شأن فى الجودة الكلية لحياتك ولمستوياتك من الطاقة .

تحل بموقف عقلي إيجابي

العامل السـادس من عوامل الطاقة العالية هو القضـاء على المشـاعر السـلبية , ولعل هذا أهم ما يمكنك القيام به لكى تحظى بحياة طويلة وسـعيدة . فإن مقدرتك على تركيز عقلك على ما تنشـد , والابتعاد به عما لا تنشـد , سـوف تحدد مسـتويات صـحتك وسـعادتك أكثر من سـواها من قراراتك.

فكلما رحت تفكر وتتحدث بشـأن الأشـخاص والأحوال التي تدفعك إلى الغضـب والحزن زاد هذا من غضبك وحزنك . والحق أن المشـاعر السـلبية تثقل عقلك وجسدك وتوثق طاقتك , وتستنزف قوتك , كما أنها تمثل عبئا على جهازك المناعي , فتجعلك أكثر عرضـة للمرض من كل صـنف ولون . إنها ترهقك . وتسـلبك الشـجاعة . وكذلك تقلل من ثقتك بنفسـك ومن حماسـك , كما تقلل قدرتك على الأداء الفعال فى الجوانب المهمة من حياتك . بل إن نوبة غضـب جامح قد تسـتهلك من الطاقة ما يمل إلى ثماني ساعات من العمل المنتظم .

الوسـيلة التى تتيح لك مغالبة إغراء الشـكوى والانتقاد وصـب حام اللوم وهو ما لا يسـلم منه شخص تقريبا فى موقف أو آخر , تكمن فى الاستعانة بقانون الاستبدال . فبما أن عقلك الواعي لا يسـتطيع إلا أن يحتفظ بفكرة واحدة كل مرة ، فإن بوسـعك التخلص من فكرة سـلبية عن طريق أن تستبدل بها فكرة إيجابية . ولعل أنجح وسيلة لتحييد مشـاعر الغضـب , والخوف ، والقلق هى

التوكيد على عبارة : ´´ إننى المسئول ! إننى مسئول ! إننى شخص مسئول !

فلا يمكنك تحمل مسئولية أحد المواقف ، وتواصل الشعور بالغضب فى الحين نفسه . إن ما يثير أغلب المشاعر السلبية هو إلقاء اللوم . حيث إن الغضب والنقمة دائما ما يتطلبان إلقاء لومك على شخص ما بسبب أمر ما . ولكن بمجرد توقفك عن لوم الآخرين والبدء بقبول المسئولية ستتلاشى المشاعر السلبية . كما أن قبول المسئوليات يعيدك إلى السيطرة , فتبدأ بالتفكير بوضوح من جديد , ثم تنهمك فى القيام بأمر بناء بغرض حل المشكلة أو تجاوز الموقف .

إذا بقيت منزعجا لتجارب ماضيك السلبية ء فيتوجب عليك ممارسة مبدأ التسامح . وقد يعتبر أهم القرارات التى تتخذها من أجل صحتك العقلية ونضجك الروحي حيث يقول مبدأ التسامح : ´´ إنك على درجة من النضوج العقلي تؤهلك لأن تسامح بإرادتك الحرة أى شخص أساء إليك بهذا الفعل أو ذاك ´´ .

ومتى ما خطر على عقلك أى شخص مازلت تشعر حياله بالغضب , اقض على هذا الشعور بقولك : ´´ إنني أسامحه أو أسامحها على كل شىء . ´´ فليس ممكنا أن تشعر بالغضب والانزعاج حيال شخص آخر وتسامحه فى الوقت نفسه . وبالتسامح لا تحرر الشخص الآخر فقط : وإنما تحرر نفسك كذلك . لا يمكنك أن تتحمل المسئولية من ناحية ، وتسامح من ناحية أخرى , وتظل غاضبا أو منزعجا فى الوقت نفسه .

ابدأ فى برنامج اللياقة العقلية الشخصية

العامل السابع للطاقة العالية هو أن تشرع فى حمية عقلية إيجابية لمدة 21 يوما , مرة كل يوم . قرر أنك خلال الأربع وعشرين ساعة المقبلة ستركز عقلك على ما تنشد , وتصرفه بعيدا عما لا تنشد , وأنك سوف تفكر وتتحدث على نحو إيجابي ومتفائل فيما يخص أهدافك والأشخاص

الآخرين , وكل ما يجرى فى حياتك .

وما إن تتم فترة الأربع وعشـرين سـاعة الأولى من حميتك العقلية , قرر إتباعها لأربع وعشـرين ساعة أخرى . قل لنفسك : ´´ لهذا اليوم فقط , سأفكر وأتحدث عن أهدافي , وأرفض التفكير أو التحدث بشأن أى شيء أرغب فى رؤيته فى حياتي . ´´ وبعد أن تحتفظ بكلامك وأفكارك مركزين على ما تنشد ليوم كامل , قم بذلك ليوم آخر إضافي . وبعد اليوم الثاني قم بذلك ليوم ثالث , ثم يوم آخر, فيوم آخر , إلى أن تحتفظ بتفكيرك إيجابيا لثلاثة أسابيع كاملة . من شأن هذا التدريب أن يغير حياتك .

عن طريق استمرارك فى حمية الموقف العقلي الإيجابي لمدة 21يوما , ساعة كل مرة , ويوما كل مرة , وموقفا كل مرة , تستطيع أن تجعل من نفسك شخصا إيجابيا بالتدريج . وسوف تكون قادوا على التعافي من أى موقف عقلي سلبي أو عكسي .

كن مخزنا شخصيا للطاقة

كلما مارسـت العادات الصـحية التى تعرضـنا لها تحليت بالطاقة والحيوية و كلما احتفظت بأحاديثك مركزة على أهدافك وعلى ما تنشـده من أمور تعاظم قدر ما تسـتشـعر من قوة وطاقة . ستصـبح أكثر يقظة وانتباها وتسـتشـعر المزيد من الإيجابية والتوجه نحو الأفعال فى كل موقف من مواقف الحياة . وسـتزداد إمكانياتك , وسـتجد أنك تنطلق إلى الأمام قدما أسـرع من أى وقت سابق . ستجن المزيد : وتجنى المزيد من المال والعوائد , والشـهرة والتقدير :وسوف تنفتح أمامك المزيد من الأبواب : وسوف تجرب المزيد من كل شيء يشير إلى . حظك الطيب

❖❖❖❖❖

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام بة ألان

1. ليستقر عزمك على أن تكون موجها نحو الأفعال بقوة من الآن فصاعدا متى خطرت لك فكرة جديدة تحتاج للتحرك فلا تتوان وأسرع بالحركة .

2. ابحث عن الفرص فى كل مكان , وحين تصل إلى إحداها تحرك بسرعة ، فما تحتاجه لتبدأ فى تكوين ثروتك ما هو إلا فكرة نيرة .

3. اكتسب قوة الدفع الأولى ثم حافظ عليها : وما إن تشرع بالحركة فاستبقها قم بخطوة ما كل يوم بوسعها أن تقودك نحو أهدافك الأساسية .

4. تحل بحس الطوارئ والأمور الملحة فى كل ما تقوم به فالإيقاع السريع غنى عنه للنجاح وكلما قمت بالمزيد من الأمور وبسرعة أكبر زاد عدد الأبواب التي تتفتح أمامك .
5. احتفظ بمستويات عالية من الطاقة , عن طريق مراعاة العناية الفائقة بصحتك البدنية وتناول الأطعمة المناسبة وراقب وزنك ، وأكثر من نوبات راحتك .
6. اكتسب سمعة الشخص سريع الإنجاز والجدير بالثقة والاعتماد علية . ليعرف الآخرون عنك أنه من الممكن أن يعتمدوا عليك لإنجاز المهام علي نحو أسرع .

7. قم بإعادة هيكلة عملك على الدوام . باحثا عن طرق لتقليل خطوات إحدى المهام أو العمليات , بحيث يمكنك إنجازها بشكل أسرع .

12

المبداء الحادي عشر – للشخصية أهميتها

" تعد المصداقية هى الفصل الأول فى كتاب الحكمة . "

– توماس جيفرسون

قام الفيلسوف الإغريقي أرسطو خلال العام 340 ق . م تقريبا بإرساء عدد من المبادئ التي صارت أساسا لمعظم الفكر الغربي خلالي الألفي عام التالية . ويتيح لك استيعاب أفكار الأساسية أن تفكر وتعمل بقدر أكبر من الوضوح والفعالية , بما يتجاوز الآخرين ممن لا علم لهم بها .

لعل أهم إسهام لأرسطو فى الفلسفة يكمن فى مبدأ السببية . فقد بين أننا نعيش فى عالم محكوم بنظام صارم , وعلى هذا فإن كل شيء يحدث له سبب . فبين كل الأحداث توجد علاقة السبب والنتيجة . حتى ولو لم تكن تعلم سبب إحدى النتائج المحددة , فهذا لا يعنى عدم وجود سبب على الإطلاق . وينبع النجاح فى أى مجال من توصلك لعلاقات السبب والنتيجة . بين ما تقوم به وما تنشده , ثم تنظيم أنشطتك وأفعالك بحيث تتناغم وتتسق مع ما تحاول تحقيقه .

الهدف النهائي

أحد أعظم اكتشافات أرسطو استنتاجه القائل بأن كل سلوك إنساني ذو سمة غائية , أي له غاية محددة , يسعى نحو هدف أو نتيجة من نوع أو أخر . قال إن كل ما تفعله , وراءه سبب ما وأن وراء كل هدف صغير أو متوسط يكمن هدف أكبر وهو ما تكافح لبلوغه . وكان أرسطو هو أول من أفصح عن الهدف النهائي لجميع الأشخاص , ألا وهو تحقيق السعادة .

على سبيل المثال : تقول إنك ترغب فى الحصول على وظيفة جيدة . لماذا ؟ لكي تجنبي راتبا طيبا . لماذا ؟ لكى يكون لديك ما يكفى من المال . لماذا ؟ لكى تشترى منزلا وسيارة وتتمتع بمستوى معيشي لا بأس به . لماذا ؟ لكى تتمتع بعلاقات سعيدة وحياة طيبة مع الآخرين . لماذا ؟ الإجابة النهائية تكون هى نفسها على الدوام : لكى تكون سعيدا .

ناهيك عما تقوم به فإن هدفك النهائي هو تحقيق السعادة , أيا كان تعريفك للسعادة . وبناء عليه فإن نجاحك يقاس بدرجة تنظيمك لحياتك على النحو الذى يحقق لك سعادة حقيقية . كما أن إخفاقك يقاس بدرجة عدم قدرتك على بلوغ السعادة

الاختلاف الوحيد بين الناس فى هذا هو أن بعضهم أفضل من الآخرين فى بلوغ سعادتهم , يجيد البعض هذا والبعض الآخر لا يجيد هذا . يفلح بعض الأشخاص فى القيام بالأمور الصائبة وتحقيق النتائج المرغوبة , والبعض الآخر لا يتخذون من خيارات وقرارات إلا ما يجلب عليهم الشقاء وأي شيء على الإطلاق . ولكن فى كل الأحوال , يسعى الجميع وراء سعادته الخاصة .

الدور الذي يلعبه الصلاح فى مفهوم السعادة

ينطلق أرسطو اعتمادا على هذه الفكرة النافذة الفعالة . وقد درس الشرط الانسانى ليصل إلى الاستنتاج الجدير بالملاحظة وهو : ´´ لا يمكن أن يحقق السعادة إلا ما هو خير ومن هو خير , والصالحون فقط هم الأخيار" ´´ .

إن هذا اكتشاف هائل فى الفكر الإنساني . تخيل الأمر فقط : لا يمكنك أن تكون سعيدا إذا لم تكن شخصا خيرا , ولا يمكنك أن تكون خيرا إلا إذا راعيت الأخلاقيات التي تتفق والصلاح .

وما يعينه هذا هو أنك إذا أردت التمتع بحياة سعيدة فإنه يجب أن تكدح على الدوام لأن تكون شخصا أفضل . فى كل مرة تستمسك بالعمل بناء على قيمك العليا التي تعرفها ، وتحقق سعادتك فى نطاقها ستتحلى بمستويات أعلى من الثقة بنفسك وتقديرك لها . وتكون أكثر فعالية فى علاقاتك وفى عملك . وبهذا المعنى يكون الصلاح هو ما تحققه من عائد , فإنه يعوض عن نفسه بالمشاعر الداخلية من السعادة والرضا ، وما تشعر به من قوة شخصية حينما تقوم وتعمل بما ترى أنه طيب ونبيل وحقيقي .

الدور المركزي للشخصية

تعد الشخصية أهم ضامن للحظ الحسن . فالحقيقة الكونية تقول إنك تجذب إلى حياتك كل الأشخاص , والظروف والأفكار . والفرص ، والموارد التي تنجم مع أفكارك الغالبة عليك . لا يمكنك أبدآ أن تحقق خارجيا ما لم تكتسبه داخليا وتبعا لقانون المقابلة سيكون عالمك الخارجي على الدوام انعكاسا لعالمك الداخلي

فإذا أردت تغيير عالمك الخارجي فإنه عليك أن تبدأ بتغيير تفكيرك ، عن طريق إعادة برمجة عقلك اللاواعي . عليك أن تقيم بداخلك بناء من القيم والقناعات . والمبادئ الداخلية التي تتفق

ونمط الحياة التي تنشد التمتع بها خارجيا أى عليك أن تكون شخصيتك .

تعريفك الشخصي للنجاح

إنك تقرأ هذا الكتاب لأنك ترغب فى أن تكون أكثر نجاحا فى الحياة , تكون أكثر سـعادة . تريد التمتع بعلاقات أفضـل , وأن تجنى المزيد من المال . تعبر عن نفسـك بقدر أعلى من التحقق والإشـباع فى كل ما تقوم به . إنك ترغب في حياة رائعة ، وما يجعلك متفوقا على الشـخص العادي هو استعدادك الدائم والثابت تعلم المزيد والمزيد حول طرق تحسينك لذاتك بدرجات أسمى فأسمى .

ولكن ما هو النجاح ؟ كيف تقدم تعريفا لـه ؟ قامت منظمة ´´ جالوب " بعقد لقاءات مع 1500 عضو فى موسوعة " Marquis's Who's Who in America "وهى موسوعة أعلام وذلك قبل بضعة أعوام . وهؤلاء الأشخاص من بين الأرقى مكانة اجتماعية لكل الأمريكيين الأحياء _ فهم رؤساء شركات , ورجال سياسة زعماء ومؤلفون وأكاديميون من أهل النخبة , وحائزون على جائزة نوبل ، وآخرون ممن سـاهموا مسـاهمة ذات شـأن فى حياة الأمريكيين , ومن المعروفين والمقدرين من قبل أندادهم ومن قبل الآخرين .

ولقد طرحوا على هؤلاء الرجال والنسـاء الأكثر نجاحا 0 سـؤلا حول ما يعتبرون أنه العائد الأهم للنجاح ، وأن الأربع إجابات الأولى التى قدموها قد تفاجئكم .

كان العائد الأول للنجاح حسـب ما ذكر 86% منهم هو شـعورهم بالفوز باحترام الوالدين لهم . والأمر الثانى هو شـعورهم بالفوز باحترام الأزواج أو الزوجات وأطفالهم . والأمر الثالث هو شـعورهم بالفوز باحترام أقاربهم وزملائهم . والرابع هو شـعورهم بالقيام بأمر له قيمته ويؤثر عنى حياة الناس . وأخيرا فإن العائد الخامس لنجاحهم كما حددوه أنهم لم يعودوا قلقين بشـأن المال 0

حتى ولو كان كثيرون منهم ليسوا فاحشى الثراء علي المستوى العملي ، كل ما فى الأمر أنهم بلغوا نقطة لا تشغلهم فيها شئون المال ؟ بقدر ما يشغلهم ما يقومون به من عمل وجوانب حياتهم الأخرى .

اكتساب احترام الآخرين

حين تفكر فى النجاح فى حياتك الخاصة ، ستجد أنه وثيق ألصلة باكتساب احترام الأشخاص الذين تكن لهم احتراما . فيكاد يكون كل ما تقوم به يحدث أو لا يحدث بناء على تصور بشأن ما سيظنه الآخرون تجاهك . إن وضع آراء الأشخاص المهمين المحيطين بك فى اعتبارك له أثر بالغ على سلوكك .

إن سمعتك هي أهم مقتنياتك ورأسمالك الحقيقي , سواء فى حياتك العملية وفى كل علاقاتك الشخصية . ويمكن تعريف السمعة أفضل تعريف على أنها : طريقة تفكير وحديث الناس عنك حين لا تكون موجودا . وكما تعرف بخبرتك ، فإنه أيا كان ما يقوله الناس عنك فإن له تأثيرا إيجابيا أو سلبيا على تفكيرك وانفعالاتك .

دائما ما يفكر الآخرون بشأن الكيفية التي بها سيحكم الآخرون أو يقيمون سلوكا أو قرارا بعينه . فهم لا يركزون وحسب على القيام بالأمر الصواب ، ولكن على القيام بما يظهر أنه الأمر الصواب من منظور الآخرين , وخاصة من منظور هؤلاء الذين يولون اهتماما بآرائهم .

لقانون التجاذب طاقة فعالة , فأنت تنمى شخصيتك كمحصلة لعيش المزيد والمزيد من التجارب المبنية على قيمك العليا التى تعرفها . وعلى هذا فلا مناص من أن تجذب إلى حياتك الرجال والنساء الآخرين من نفس شخصيتك وطبيعتك . ألا تقع الطيور على أشكالها ؟

اكتساب الفضيلة

قام ´´ أرســـطو ´´ كذلك بتعليم مبدأ آخر وهو أن الغرض الأول للعملية التعليمية هو تعليم الفضيلة للصغار , مما يعطيهم أساسا راسخا للبناء عليه , ويكفل أن ينضجوا ليصبحوا أناسا صـــالحين كبالغين . وحين يكونون صـــالحين يصـــح بمقدورهم تحقيق الســـعادة والاحتفاظ بها , وتحقيق حياة ناجحة بعد أن يكبروا .

ماذا تفعل إذا كان تعليمك أو تنشـئتك يعانيان من القصــور ؟ ماذا لو كبرت دون أن يتم تدريبك تدريبا وافيا على الفضائل التى يجب عليك التحلي بها لتكون شخصا بالغا بارزا ؟ ماذا لو لم تكن راضيا عن مستواك الحالى من ألنمو الشخصي ؟ ماذا لو كانت هناك سمات وفضائل أخرى تود ضمها إلى شخصيتك ؟

واستخلص ´´ أرسطو ´´ أن الفضيلة ليست مجرد شعور أو اعتقاد ، وإنما هى ممارسة . يتم التعبير عن الفضـــيلة بالأفعال . لا بالأقوال . فالأمر لا يتعلق بما تتمناه أو تأمله أو تنويه لكنه يتعلق بما تفعله وحسب . فإن فعلك هو ما يفصح عن الحقيقة .

وقد قال " أرسطو " إنه لو لم تكن حائزا على فضيلة محددة , فإنه يمكنك اكتسابها بالممارسة متى دعت الحاجة إليها أى أنك تصبح فاضـلا عن طريق تدريب نفسك على التصـرف كما لو أنك تتحلى بتلك الفضيلة التي ترغبها بالفعل .

يقول قانون المكوسية إن باستطاعتك تجميد الشعور أو التصديق بشيء ترغب رغبة مخلصة فى الشـعوربه أو تصـديقه . على هذا النحو فإنك مسـئول تماما عن نمو شـخصـيتك . ويمكنك أن تصبح شخصا ممتازا بحق إذا ما قررت أن تفكر , وتتحدث وتسلك مسلكا ثابتا يتفق مع قيمك العليا تحت كل الظروف والأحوال .

يقول قانون التركيز إنه أيا كان ما ترعاه وتسهر عليه فسوف ينمو . تستطيع استخدام هذا القانون

الناجح لتشكل شخصيتك عن طريق تعزيز إحدى الفضائل التى تنشد أن تعرف بها عن طريق القراءة عنها ، والبحث حولها فى القصص وحياة الآخرين . كما يمكنك أن تتخيل نفسك وأنت تمارس هذه القيمة فى كل ما تقوم يه .

أنت كائن اجتماعي

كما أشار ´´ أرسطو ´´ إلى أن الإنسان كائن اجتماعي فليس له كيان بمعزل عن موضعه فى المجتمع . وقد أشار إلى أن كل شيء في الحياة يتضمن ويتصل بالعلاقات مع الآخرين ، وإن ما يشكل نمط حياتك ويصوغ شخصيتك هو علاقاتك من حيث الحجم والنوع ودرجة التعقيد . إننا جميعا نتبادل الاعتماد على بعضنا البعض , فلا أحد يعيش على جزيرة معزولة وحيدا .

إن أسمى الفضائل فى الحياة وفى العلاقات بين الناس هى فضيلة الصلاح أو ألاستقامة . وربما نجد لها الكثير من التعريفات التي تتعرض للأخلاق القويمة والكمال , والنزاهة . يمكنك أن تكتسب هذه الفضيلة عن طريق التأمل أو برعاية سمة الاستقامة فى داخلك وأن تفكر فى معنى أن يتحلى أحد الأشخاص بالاستقامة أو أن تفكر في أشخاص آخرين مثل هؤلاء الذين تعرفهم معرفة شخصية أو المعروفين تاريخيا ، الذين عرفوا بهذه السمة واحترموا من أجلها .

أنت بأفعالك

هل تتذكر اسم الشهرة الخاص ´´ أبراهام لينكولن ؟ ´´ إنه ´´ أبراهام " الأمين . فعندما كان شابا يعمل في متجر عام مشى عدة أميال لكى يعيد بنسين تبقيا لديه إلى إحدى النساء . سمع الناس بذلك وتناقلوا الحكاية ، ومع الوقت اكتسب سمعة الأمانة التامة . كان محط احترام راق لشخصيته التي أهلته لأن يكون مرشح الرئاسة الجديد عن الحزب الجمهوري عن مقاطعة ´´ شيكاغو ´´ فى سنة 1860 , على الرغم من أنه لم يغادر قط ´´ سبرنجفيلد ´´ فى ´´ الينوى ´´ .

كان اسمه وسمعته هما أساس ترشيحه , وجعلته سماته الشخصية واحدا من أكثر رؤساء أمريكا احتراما ومثارا للإعجاب .

كلما أخلصت في. تنمية فضيلة مثل الاستقامة استطعت أن تسلك مسلكا ثابتا بناء عليها . وكلما قبلت جوانبها المختلفة فى عقلك وكأنك تقلب قطعة فنية ثمينة بين يديك ترســـخت برمجة هذه الفضــــيلة فى عقلك اللاواعي . وكلما طبعت هذه الفضــــيلة فى عقلك اللاواعي زادت إمكانية سلوكك مسلك شخص يتسم بالاستقامة عندما يتطلب الحال هذا .

وإذ تنتشـر سـمعتك كشـخص يتحلى بالاسـتقامة فينع المزيد من الناس ثقتهم فيك . ويرغبون فى الارتباط بك . وســـوف تنفتح أمامك الأبواب ، وتبدأ فى معايشــــة ذلك النوع من الحظ الذي لا يتمتع به ألأشخاص ذوو الشخصيات الأضعف مطلقا .

الثقة رابطة مهمة فى المجتمع والعلاقات

قام ´´ فرانيس فوكوياما ´´ عام 1995 بكتابة مؤلف بعنوان ´´Trust´´ " الثقة " واعتمد فى هذا الكتاب على نتائج دراســات أجريت عبر القرون على شـعوب وأمم متنوعة . كان يتم اختبار كل من تلك الشـعوب من معيار مسـتوى الثقة الموجود داخل مجتمعاتها و أسـتخلص ´´ فوكوياما ´´ أن الشعوب ذات المستوى العال من الثقة هى شعوب فى حالة رخاء وتوفر فرحا أعظم قدرا لعدد أكبر من الناس . أما الشــــعوب ذات المســـتوي المنخفض من الثقة على الجانب المقابل فإنها تعانى مستوى منخفضا في التنمية والرخاء لكن ما السر وراء هذا ؟
تبين أن ارتفاع مستويات الثقة فيما بين الناس , والحكومة , والمحيط التجاري لدى أى شعب من الشعوب يعنى ارتفاع مستوى النمو والتطور والنشاط الاقتصادي ، فيعم الرخاء . وأما إذا انخفض مستوى الثقة فإنه يرتفع مستوى :الفساد والخداع . وينتاب الناس التردد حيال استثمار أموالهم فى هذا البلد أو هذا الاقتصاد .

إن حجر الأســاس الذي يحفظ بناء أية علاقة هو الثقة , إذ إنه من المهم بالنسـبة لنا ألا ننخرط فى أى نوع من العلاقات إلا إذا وثقنا بالشـخص الآخر . وتقوم كل العلاقات الحميمة على الثقة 0 وكذلك كل علاقات الصـداقة القوية , والأسـر المتماسـكة أيضـا ، كما أنه فى مجال إدارة الأعمال والشركات لا بديل عن الثقة كعامل يحفظ للمؤسسة كيانها . ويكاد يكون من المستحيل أن تنجح أية مغامرة تجارية عمليا بدون الثقة .

إن أفضـل الشـركات أداء فى عملها هى التى تتمتع بأجواء الثقة العالية , ففي كبرى الشـركات يكون كل الأشـخاص فى جميع المسـتويات على ثقة تامة ببعضـهم البعض 0 ويصـدقون أن ما يقوله الآخرون صحيح . وفى الشركات الجيدة تكفى كذبة صغيرة لتكلف أحدهم وظيفته .

وعلى وجه العموم فإن الأمريكيين يعولون تعويلا بالغا على عنصر الثقة , ويعطونه قيمة أكيدة . بل إنك لا تستطيع حتى قيادة سيارتك فى الشارع دون أن تثق ثقة مطلقة بأن الشخص الذى يقود سيارته فى الاتجاه المعاكس سيلتزم بجانبه من الطريق . إن الثقة هى العمود الفقرى الذى يحفظ لمجتمعنا قوامه وكيانه .

أساس الثقة

التعبير الدقيق عن الثقة هو المصداقية . لا أحد سوى أصدقائك المخلصين والمقربين منك سوف يخبرك علي الدوام بالصـدق وحسـب . المقياس الحقيقي للشـخصـية هو اسـتعدادك لأن تتحلى بالأمانة التامة مع نفسـك ومع الآخرين . وإذا كانت الاسـتقامة هى جوهر الشـخصـية فإن المصداقية هى التعبير الأوضح عن الاستقامة .

لما كان التعبير الداخلي عن الاســـتقامة هو الصـــدق , فإن التعبير الخارجي عنها هو العمل والسـلوك النزيه تحت جميع الظروف . ينبغي عليك توخي الصـدق مع الشـخص الذى بداخلك . وفى عملك يقتضـــى هذا الالتزام بالأمانة أن تبذل ما بوســعك فى كل موقف تواجهه , وخاصـــة عندما يعتمد عليك الآخرون

كن أمينا مع نفسك

التزم الصدق مع نفسك دائما. وهذا على أقل تقدير . قام عالم النفس ´´ إبراهام ماسلو ´´ بدراسة الأشـــخاص الناجحين والمحققين لذواتهم على مدى أعوام عديدة . فوجد أن الســمة الغالبة لأكثر الناس نجاحا ممن التقى بهم أنهم كانوا يتحلون بموضوعية مطلقة وآمنة بشأن أنفسهم , وصادقين كل الصــدق فيما يخص نقاط ضـعفهم وقوتهم , وبشــأن موضـعهم من الحياة . فإنهم لم يحاولوا مطلقا إقناع أنفسـهم بأشـياء غير صـحيحة , لقد عاشـوا فى الحقيقة مع أنفسـهم , وكنتيجة لذلك استطاعوا أن يعيشوا فى الحقيقة مع الآخرين .

كتب ´´ شكسبير ´´ , ´´ قبل كل شـىء ، كن صـادقا مع ضـميرك ، ومثلما يتبع الليل النهار , فستصبح لا شك صادقا مع الجميع . ´´ ارفض الحيل التى تخدع بها نفسك , ارفض أن تتظاهر أو تتمنى أن يكون هناك شـــــىء على غير ما هو عليه . تفاعل مع العالم كما هو عليه فى الحقيقة . مارس مبدأ الواقع فى كل شىء واسأل دائما : ´´ ما هو واقع الأمر فى هذا ؟

أنصـت إلى صـوتك الداخلي وثق بحدسـك . لا تقم أو تقل شـيئا لا يحيك فى صـدرك , ارفض المســاومة على اسـتقامتك لأى داع ، وكما كتب ´´ رالف والدو إيمرســون ´´ ذات يوم : ´´ فى المحصلة النهائية , لا شيء يسمو على نزاهة ضميرك الداخلي .

عش فى الحقيقة مع جميع الناس

إن ممارســة الاســتقامة تعنى أن تعيش فى الحقيقة مع جميع من حولك ، وأن تصــوغ حقيقتك ببســاطة وأمانة ، وألا تســتمر فى علاقة تمثل خطأ بالنســبة لك . أو تقوم بأمور لا تتفق مع ما تؤمن به . وألا تقل أشياء للأخوين دون أن تكون تعبيرا مخلصا ونزيها عن قناعاتك الحقيقية وأن تصر على العيش فى الحقيقة فى كل جانب من جوانب حياتك .

تمتد جذور تقديرك لذاتك وثقتك بها عميقا داخل شخصيتك . فكلما مارست الاستقامة دون شائبة فى علاقاتك بنفسك وبالآخرين زاد حبك واحترامك لنفسك , وإذ يزداد حبك واحترامك لنفسك يزداد حب الآخرين واحترامهم لك بناء على حبك واحترامك لهم . وســـتكون لديك العديد من العلاقات ذات القيمة وستزداد نموا .

إن الاســـتقامة هى القيمة التى تكفل جميع ألقيم الأخرى . فإنها تعنى تحليك بدرجة من الأمانة يتســـنى معها أن تتعايش مع كل مبدأ آخر تعتقد أنه يمثل الحق والخير والصـــواب ودوام هذا السلوك هو مقياس استقامتك .

الانضباط الذاتي عامل أساسي في الشخصية

كتب ´´ إلبوت هابارد " _ وهو أحد كتاب القرن العشرين _ ذات مرة : " إن ألانضباط الذاتي هو مقدرتك على القيام بما يجب عليك , متى ينبغي عليك ذلك , سواء أحببت هذا أو لم تحبه " .

يمثل الانضباط الذاتي السمة الحديدية من الشخصية , وحجر الأساس للاستقامة والشجاعة . فإن مســتوى ما تتحلى به من الانضــباط ذاتي له أثر بالغ على ما تنجزه فى كل مســعى من مساعيك .

ومن مرادفات الانضباط الذاتي التحكم الذاتي والسيطرة على الذات والسيطرة عنصر حاسم فى تحقيق السعادة . إذ يعنى أنك تنطوي على شعور طيب حيال نفسك إلى الدرجة التى تتيح لك أن تسيطر على حياتك .

فعندما تتخذ قرارا بالقيام بأمر أو بالإقلاع عن القيام بأمر آخر ، فإنك تضـبط نفسـك حتى تلتزم بقرارك , حتى وإن لم يكن يروق لك هذا . لكن هذا يحسن من شعورك تجاه نفسك , وتحس بأنك تملك زمام الأمور .

فثمة علاقة تناسبية مباشرة بين الانضباط الذاتي وتقدير المرء لذاته . فكلما ألزمت نفسك بالقيام بما قررت القيام به زاد حبك واحترامك لذاتك , وكلما زاد حبك واحترامك لذاتك ارتفعت قدرتك على ضبط ذاتك عليك للقيام بها . فكل سمة تدعم الأخرى وتعززها

خياراتك وقراراتك

يرجع وضـعك الحالي وكذلك طبيعتك الشـخصـية كما فى الآن إلى الخيارات والقرارات التى اتخذتها فيما مضى : فإما أن تكون قد درست قراراتك بعناية ، واتخذتها بناء على معلومات جيدة وأحكام سديدة ، بما يتفق مع قيمك العليا ، أو أنك لم تقم بهذا

لكن خيارات وقرارات الماضـي ليس لها من سـلطان على مسـتقبلك . فأنت فى حالة دائمة من النمو والتطور ، وقد اتخذت من القرارات فى طفولتك ما لن تفكر مطلقا فيه كشخص بالغ ، وقد اتخذت من القرارات العام الماضـي ما لن تتخذه هذا العام بناء على معرفتك الحالية . عندما اتخذت تلك الخيارات والقرارات كنت شخصا مختلفا .

واليوم أنمت شخص أخر لا تسمح لأخطاء الماضي بأن تقف عقبة فى طريقك فمن ارتكب تلك الأخطاء ما هو إلا إنسان آخر غيرك , واليوم أنت شخص تتحلى بقدر أعلى من الحكمة والنضج وبوسعك اتخاذ قرارات جديدة اعتمادا علي ما أنت عليه اليوم . قرارات جديدة بناء على مخزونك المتنامي من المعرفة والتجربة . واليوم تستطيع أن تقبض على دفة حياتك , وتدفع بها نحو الاتجاه الذي ترغب في. المضي إليه أيا كان

الأداء الشخصي وفقا للضرورة الملحة

ولكن لماذا لا يعيش الجميع حياة تتميز بشخصية سامية ؟ لماذا لا يقوم كل فرد بممارسة الفضائل الضرورية من الكرامة والمصداقية فى كل معاملاتهم ، لاسيما تلك الفضائل وثيقة الصلة بتحقيق النجاح فى كل مناحي الحياة ؟

تكمن الإجابة فيما يعرف بعنصر الضرورة فى الشخصية الإنسانية : وهو ما يعتبر عنصرا أساسيا للإخفاق فى الحياة . ولا يمكنك مواجهة هذا العنصر دون أن تعرف كيف يحدث تأثيره , ولماذا . وفقط عندما تقوم بعكس ما يقترحه عليك عنصر الضرورة ستصير عندها الشخص الذى ترغب فى أن تكونه .

ويقوم عنصر الضرورة على سمات أساسية فى الطبيعة الإنسانية , هناك عناصر عديدة يشار إليها على أنها الطبيعة الإنسانية , لكنى سأحدد سبع سمات أساسية وحسب , وتكفى أية سمة من هذه السمات لإفشال أى شخص إذا أسيء توجيهها . والمأساة هى أن السواد الأعظم من الناس يمارس الجانب السلبي لهذه السمات السبع جميعها معظم الوقت . وعلى هذا فلا ينجزون إلا أقل القليل ونادرا ما يدركون سببا لذلك .

يفضل الناس السهل على الصعب

أكثر سمات الطبيعة الإنسانية شيوعا هى أن الناس يفضلون الطرق الأسهل على الأصعب عند إتمام أية مهمة . إنك تحاول على الدوام ادخار الطاقة فى القيام بأى عمل , وسر هذا أن وقتك وطاقتك يمثلان حياتك , وأنت تعتبر حياتك كقيمة ثمينة . فأنت مصمم عقليا على نحو لا يمكنك معه أن تختار واعيا الطريقة الأصعب فى القيام بشيء ما , ما دام بوسعك رؤية الطريقة الأسهل فى القيام به . مما يعنى أنك وكل الآخرين كسالى , سواء كان هذا خيرا أم شرا .

لا بأس بالكسل إذا ما تم توجيهه بشكل بناء نحو اكتشاف طرق أكثر فعالية فى إنجاز المهمة نفسها . إن إجمالي التاريخ البشرى ما هو إلا قصة لرجال ونساء قاموا بتطبيق إبداعهم وابتكارهم لتحقيق الأهداف نفسها لصالحهم ولصالح الآخرين مع تقليل الجهد والطاقة .

ولا يعد الكسل خيرا أو شرا , فهو خال من القيمة فى حد ذاته , وهو إحساس عادى وطبيعي . لذا فإنه عندما يمارس الناس كسلهم بطرق تنتهي بهم لأن يكونوا مستهلكين وغير منتجين ، بل وضارين لأنفسهم وللآخرين , يصير الكسل عندئذ سمة سلبية .

يفضل الجميع الأكثر على الأقل

السمة الثانية للطبيعة الإنسانية هي أن الجميع يفضلون الأكثر على الأقل . إذا عرضت عليك خمسة دولارات أو عشر دولارات ثمنا للثمرة نفسها ، بلا أية شروط أخرى , فسوف تختار العشرة دولارات و هذا عادى وطبيعي . فهي طبيعة إنسانية أن تسعى للحصول علي الأكثر وليس الأقل , جميع الأشخاص يفضلون الأكثر على الأقل , وهم جميعا فى هذا سواء .

وما يعنيه فذا أن الجميع يتصـــفون ´´ بالطمع ´´ . ومرة أخرى فإن الطمع صـــفة محايدة , لا إيجابية ولا سـلبية . وإذا تم توجيه الطمع بشـكل مثمر نحو تحسـن حياتك والارتفاع بسـلامتك وخيرك أنت والآخرين , فســيكون لهذا أثو إيجابي ، وســوف يكون حافزا عظيما على الإبداع والمغامرة التجارية

أما إذا كان الطمع يعنى الحصـول على شـيء مقابل لا شـيء , أو الحصـول على شـيء لا يستحقه المرء ء فمن شـأنه أن يكون ضـارا ومدمرا . فالأمر يتعلق فقط بالطريقة التى نمارس بها الطمع , وهذا ما يحدد ما إذا كانت سمة جيدة أو سيئة للشخصية

الجميع أنانيون

السمة الثالثة للطبيعة البشرية هى أن كل شخص يرغب فى الأشياء لنفسه : فلا يسعك أن تشعر إلا بسـعادتك أنت , وببهجتك وبرضـاك أنت فقط . كما لا يسـعك أن تعانى إلا من جوعك أنت وعطشـك ، أو سـعادتك وفرحك أنت فقط وكشـخص راشـد ومسـئول , فما من شـخص يمكنه أن يشـعر بهذه المشـاعر بدلا منك أو أن يقرر ما هو الأنسـب لك . فأنت شـخص متفرد فيما تحب وتكره , وهو ما تحدده أنت لنفسك .

وما يعنيه هذا ببســاطة أنك أناني بالطبيعة أو متمركز حول ذاتك . فعندما تتوجه نحو مائدة الطعام الكبيرة فى وليمة مفتوحة ، فلا أحد ســواك يحدد التوليفة النموذجية من الأطعمة التى سترضـي شـهيتك وتطيب لفمك ، بناء على ذوقك الشخصي فى هذه اللحظة . فأنت تريد ما تريد ، ومرة أخرى يمكن لهذا أن يكون صـــوابا أو خطأ . فما هى إلا حقيقة من حقائق الطبيعة الإنسانية 0 مثل الكسل أو الطمع .

فإذا انخرط أحد الوزراء فى العمل بحملة تبرعات خيرية مثلا في إحدى المدن الداخلية , فقد

يكون أنانيا حتى النخاع لأنه قرر إشباع أعمق احتياجاته وقناعاته من خلال مساعدة أكبر عدد ممكن من الأشخاص بالموارد المتاحة له . وقد يكون هذا الوزير كسولا وطماعا وأنانيا بطريقة صحية وإيجابية وبناءة بحيث تنفع الآخرين . وعلى هذا النحو فإن كل رجال الخير العظام أنانيون , ذلك أنهم أرادوا تقديم العون والارتياح لأكبر عدد ممكن من الأشخاص .

الجميع طموحون

السمة الرابعة للطبيعة الإنسانية هى أن كل ما نقوم به يستهدف نوعا من التحسين , نفعل هذا الأمر أو ذاك لنكون فى وضع أفضل من الوضع الناتج عن عدم القيام بشي من الأصل . فالجميع ينشد التحسين والتطور بأنواعهما وراء كل ما يقولون أو يفعلون , سواء بوعي أو بدونه ، مما يعنى أن الجميع طموحون . يرغب الجميع فى تحسين حياتهم , وعلاقاتهم , وصحتهم , وموقفهم المالى , بطريقة أو بأخرى .

ونقيض التحلى بالطموح هو اللامبالاة والاكتفاء بأى وضع . إذا لم يكن لديك أى طموح ستكون مشبعا تماما ولا تبالي على الإطلاق بأن تتحسن حياتك أو تسوء . إن الطموح سمة فى غاية الإيجابية , وحافز هائل من شأنه أن يجعلنا نتجاوز العقبات ونبلغ الأهداف التي قد لا يتصور المرء أنها ممكنة .

وبطبيعة الحال إذا قاد الطموح صاحبه إلى التورط فى أفعال غير نزيهة أو مسيئة فإن الطموح يصير عندئذ سمة سلبية لكنها في حد ذاتها لا سلبية ولا إيجابية 0مثل سائر سمات الطبيعة البشرية الطموح محايد .

ما من أحد يعرف كل شيء عن أى شيء

السـمة الخامسـة للطبيعة البشـرية هى الجهل . ما من أحد يمكن له أن يعرف كل شـيء ممكن معرفته حول أى شـيء . مما يعنى أنه بصـرف النظر عن مدى معرفتك وقدر خبرتك , فإن كل ما تتخذه من خطوات وقرارات يقوم على الظن والحدس لأنك لا تستطيع أبدا معرفة الحقائق كافة , ولن يكون هناك مطلقا ما يضـمن أن فعلك سـينتج النتائج المرغوبة . عليك أن تقرر وأن تعمل دائما بدرجة ثابتة من اللايقين

ومعنى هذا أن كل شـخص جاهل بدرجة ما . وبعض الأشـخاص أكثر جهلا من الآخرين . لكن الجميع يتصـفون بالجهل , ذلك لأنه ما من شـخص بوسـعه أن يعرف كل ما يمكن معرفته ولو فيما يخص مجال تخصصه المحدد .

واللهفة نحو المعرفة والاكتشاف : ونحو تقليل مستوى الخطورة حتى الحد الأدنى عن طريق زيادة مقدار المعرفة المتاحة فى موضـوع بعينه , هى السـبب الرئيسـي وراء تضـاعف الحجم الإجمالي للمعرفة البشـرية كل عامين أو ثلاثة حاليا فالمزيد من الأشـخاص داخل المزيد من المجالات ينتجون المزيد من المعارف والمعلومات فى يومنا هذا بما يتجاوز كل ما تم إنجازه عبر التاريخ الإنساني , والإيقاع يتسارع , وهذا لأننا ندرك بالغريزة أننا جميعا جاهلون بدرجة أو بأخرى .

الغرور , الغرور يمتلك الجميع

السـمة السـادسـة للطبيعة البشـرية أن الناس يفخرون بأنفسـهم . بمنجزاتهم , بأسـرهم , بعملهم , وبممتلكـاتهم . فـإن النـاس يحبون أن يكونوا محط انجـذاب الآخرين وإعجـابهم . ممـا يعنى أن الجميع يتصفون بالغرور بدرجة ما

ونقيض الغرور هو التواضع . لكن الغرور يمكن أن يكون له جانب إيجابي فهو ما يدفعنا للسعي

لتحقيق الجمال ، والصحة والثراء والنجاح والانجاز المادي يكمن الغرور كقوة دفع وراء صناعة الملابس , وأدوات ومواد الزينة : وصناعة أغراض المتعة والتسلية . والرياضة ، وكذلك وراء الرغبة فى إنشاء مشروع تجارى ناجح . إنه قوة الدفع التي تكمن وراء النشاط السياسي وله تأثير هائل .على كل خياراتك وقراراتك .

إذا ما قادك الغرور لتحقيق أمور تجلب لك احترام الآخرين وتقديرهم , فهو سمة جيدة . وإذا ما قادك لأقوال وأفعال تسيء إليك وإلى الآخرين ء فهو سمة سلبية لكنه فى حد ذاته لا شر ولا خير . الغرور الإنساني حقيقة عارية , شأنها شأن حال الطقس .

الحاجة إلي السرعة

السمة السابعة للطبيعة البشرية هى نفاد الصبر أو اللهفة . وتقوم على حقيقة أن الجميع يفضلون العاجل على الآجل . يرغب الجميع أن تحدث الأمور الآن وليس بعد بعض الوقت . إذا ما عرضت عليك مائة دولار ، ويمكننى أن أعطيها لك اليوم أو بعد عام من الآن , فأى الأمرين تختار ؟ إذا كنت شخصا طبيعيا فغالبا ما ستختار أن تنال المال على الفور , فهذه بالضبط هى الطبيعة البشرية .

ولكن لماذا ؟ ذلك لأنك تعتبر حياتك قيمة ثمينة , وحياتك ما هى إلا وقتك . وإذا أمكنك الحصول على مكافأة أو منفعة عاجلا خير من الحصول عليها آجلا , لاسيما والمستقبل غامض ستظل دائما تفضل الحصول عليها عاجلا , فمن يدرى ما قد يحدث غدا ؟

إن اقتصادنا اليوم يقوم برمته على رغبة المستهلكين فى الحصول على ما يرغبونه بشكل أسرع , وأسهل وأحدث وأفضل وأرخص سعرا من أى وقت سابق والحاجة إل السرعة تقود كل شركة منافسة , تدفعهم الحاجة إلى خدمة المستهلك على نحو أسرع وأفضل من منافسيهم , أو خشية

الخروج من المضمار تماما .

الطبيعة الإنسانية الأساسية

دعنا نلخص السمات الأساسية التى تكون الطبيعة الإنسانية وتحدد السلوك الفردى . إن الشخص العادي بما فى ذلك أنت نفسك يتسم بالكسل والطمع والأنانية والجهل والغرور ونفاد الصبر ، هذه هى توليفة السمات بالضبط لكن لا بأس بتلك السمات فى حد ذاتها . فما هى إلا حقيقة من حقائق الحياة موجودة لدى كل إنسان فى كل الثقافات والأعراف والأديان والجنسيات .

علاوة على ذلك , فإن الشخص العادي يتميز بالنفعية . ويسعى دائما نحو طريقة أسرع وأسهل لإنجاز ما ينشده على الفور منشغلا قليلا جدا بالنتائج الثانوية , أو دون أن ينشغل أصلا بما قد يحدث كنتيجة . القيود الوحيدة ؟ التى يمكن وضعها على المظاهر السلبية والاندفاعات الخاطئة لعنصر الضرورة المباشرة والملحة , هى الانضباط الذاتي : وكذلك عن طريق الإصرار على القيام بما هو صواب . عن طريق هذا فقط يمكنك مقاومة الانجذاب الضاغط للضرورة المباشرة والملحة : لكن الميول والنزعات موجودة على الدوام .

الفضائل النبيلة للشخصية

لا شيء سوى الممارسة الدؤوب للفضائل النبيلة يمكنه أن يكون الانضباط الذاتي : ويشكل الشخصية . والسمعة العظيمة . لنلق بنظرة على بعض تلك الفضائل .

كن صادقا مع نفسك

بادئ ذى بدء , الاستقامة هى جوهر الفضيلة , وهى ما يضمن سائر الفضائل . فإن مقدار استقامتك يحدد مقدار ثباتك على العيش وفقا لما تعتنقه من فضائل , ووفقا لما تعتبره صوابا وحقا .

تحمل مسئولية حياتك

الفضيلة الأساسية الثانية للناجحين هى المسئولية . فعندما تتحمل المسئولية التامة عن نفسك فإنك تقبل بهذا أن تكون القوة الإبداعية الأولى لحياتك وأن تعرف أن ما أنت عليه وموضعك الذى تشغله ما هما إلا نتيجة لما قدمته يداك نتيجة لأفكارك ولأفعالك وأن تردد دائما ´´ إننى مسئول ´´ . وتقول : ´´ الأمر يعتمد علي " .

وعندما تمارس فضيلة المسئولية فإنك تتوقف عن لوم الآخريين بسبب مشكلاتك . أو بسبب ما قالوه وما فعلوه مما تسبب فى بؤسك , وتتوقف عن اختلاق المبررات لفشلك فى إحراز تقدم . وكذلك تتوقف عن الشكوى والتحجج . كما أنك تمسك بزمام حياتك تماما وتقبل المسئولية ليس فقط عن ذاتك , ولكن أيضا عن جميع هؤلاء ممن يتطلعون إليك ويعتمدون عليك للوفاء بما يرجون ويتوقعون منك .

تعاطف مع الجميع

الفضيلة الثالثة عظيمة القدر هى التعاطف , وهى واحدة من بين أرفع السمات الإنسانية وشأنها شأن سائر
الفضائل التى يتم التعبير عنها بالعمل لا بالقول . فأنت تصير أكثر تعاطفا من خلال حرمك

على تفهم الآخرين والتعاطف معهم , بدلا من إصدار الأحكام عليهم أو التقليل من شأنهم وأن تحاول فهمهم وفهم أوضاعهم .

حين تفكو بشأن التعاطف مع الآخرين وتمارس ذلك , فإنك تصبح شخصا أفضل . وتصير أكثر صبرا وتسامحا وتفهما وحنانا ، خاصة حيال أولئك الذين يفتقرون للسعادة أو يعوزهم المال .

فبدلا من الحرص الدائم على إنجاز شئونك على نحو أسرع وأيسر , ضع نفسك موضع الآخرين ممن يكدحون فى حياتهم وذكر نفسك دوما بالتعاطف مع الآخرين .

كن لطيف المعشر في كل موقف

الفضيلة الرابعة عظيمة القدر هى لطف المعشر حيث إن كل شخص تلتقي به يكون على عاتقه عبء ضخم من المشاكل والهموم . وحين تقضى يومك معبرا عن الطيبة ومفكرا بأفكار طيبة تجاه كل شخص تلتقي به ، فستخلق شعورا بالدف ء والابتسام الطيب لديه . وتذكو أنه فى الحياة لا يمكن أن تكون الطيبة أو لطف المعشر زائدين على الحد .
نتيجة لذلك فإن أفضل مردود على الإطلاق لأن تكون شخصا طيبا هو أن يتحسن شعورك حيال ذاتك . عندما تعرب عن تعاطفك وطيبتك لدى كل فرصة 0 دون أن تصدر الأحكام بشأن الآخرين أو تصب أللوم عليهم ، تبدأ فى إتباع نهج الصالحين والأخيار , وتصير شخصا أرق وأسمى إذ تغذى طاقتك الروحية وتشكل شخصيتك بطريقة سليمة جدا .

كن صديقا للآخرين

الفضيلة الخامسة عظيمة القدر فى الصداقة . كما تعرف لكى يكون لك صديق , لابد أن تكون أنت صديقا لآخرين حيث تستطيع أن تكسب المزيد من الأصدقاء فى أيام قليلة بأن تكون صديقا مخلصا للآخرين . بدلا من أن تحاول لأعوام إرغام الناس على حبك .

كتب ´´ ديل كارنيجى ´´ ذات مرة أن الطريقة المثلى لتكوين علاقات الصداقة مع الآخرين هى أن تصبح مهتما بهم اهتماما صادقا ومخلصا . وأيسر وسيلة لتجاوز ما قد يساورك من خجل أو خشية هى أن تسأل الشخص الآخر : ´´ ما نوع العمل الذى تقوم به ؟ ´´ , ´´ وكيف دخلت هذا المجال ؟ ´´ ، ´´ كيف تمضى الأمور معك ؟ ´´ , ´´ ما أحوالك اليوم ؟ "

بعد أن تطرح تلك الأسئلة المخلصة والودودة عن الشخص الآخر وحياته . أنصت إلى الإجابات بانتباه واستجابة . استمع بلا مقاطعات . أومئ برأسك ، وابتسم . وأبد اهتماما

كلما تناسيت ذاتك وركزت اهتمامك على الآخرين تحسنت مشاعرك حيال نفسك , وتحسنت مشاعر الآخرين حيالك , وتكتسب تلك المشاعر الإيجابية قوة دفع ذاتية . وكلما قلت وفعلت ما من شأنه أن يحسن شعور الآخرين حيال أنفسهم برمجت بهذا تلك السلوكيات فى شخصيتك وجعلتها جزءا لا يتجزأ من شخصيتك .

سمه الرقة

الفضيلة السابعة هى الرقة , وعلى وجه الخصوص أن تبدى الرقة تجاه الأشخاص المهمين فى حياتك . والحقيقة أن الأقوياء فقط يمكن أن يتمتعوا بالرقة . فالأشخاص الذين لديهم الجفاء أو غير المبالين بمشاعر الآخرين هم فى الغالب أناس ضعاف وغير مخلصين . ولا يتحلون على

وجه العموم بمستويات مرتفعة من تقدير الذات : وغالبا ما تساورهم مشاعر القلق والافتقار إلى الكفاءة .

إن الرجال والنساء عظام النفوس هم فى الغالب أرق الناس وألطفهم معشرا علي الإطلاق . وإذ تتحلى بالرقة والصبر والتسامح والطيبة والتعاطف حيال الآخرين , مهما كانت الظروف , فإنك تصير بهذا شخصا أفضل داخليا . وسيكون لهذا أثر إيجابي أعظم قدرا عليك 0 وستنال المزيد من الإعجاب والاحترام . وسيتضاعف مقدار تأثيرك فلتمارس تلك السمات مع زوجتك وأطفالك ، ومع أصدقائك وموظفيك , وستندهش من تأثير هذا فيهم .

الخير الإنساني الأسمى

إن الخير الأسمى فى الحياة هو سلام النفس . وينبغي أن يكون هذا هو هدفك الأول فى كل قرار تتخذه . وإنه لمقياس حقيقي لمدى رقيك كإنسان . عندما تضع سلام النفس نصب عينيك كهدف مركزي , وتجعل حياتك تتمحور حوله , فلن ترتكب على الأغلب أى خطأ آخر أبدا .

ولا تصل إلى سلام النفس إلا إذا عشت دائما وفقا لفضائلك وقيمك العليا . ينبع سلام النفس من ترويضك لنفسك على مقاومة الانجرار نحو العمل وفقا لعنصر الضرورة المباشرة اللحظية . وينشأ طبيعيا حين تعرف أنك ترهف السمع لهذا الصوت الخفيض الثابت فى داخلك . أن تثق بحدسك .وفطرتك , وألا تعاند طبيعتك السليمة , وأن تقوم بما عليك لتحقق ما هو خير وطيب وحقيقي .

عندما نعيش بثبات وفقا لخير ما تعرفه , تجذب إلى حياتك من الأشخاص , والفرص ما يتيح لك أن تحرز المزيد من التقدم , وأن تتجاوز فى بضعة أعوام ما قد يحققه كثير من الناس خلال عمرهم كله . وسوف يدعوك الجميع بالمحظوظ .

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به ألان

1. قرر لنفسك ما الشيء الذي يجعلك حقا سعيدا , ثم ابدأ فى تنظيم حياتك وعملك حول تلك الأنشطة ؟ ما من أحد سواك يمكنه أن يقوم بهذا لأجلك .

2. أعد قائمة بالأشخاص الذين تكن لهم احتراما أكثر من الآخرين ، وهؤلاء الذين ترغب فى نيل احترامهم أكثر من سوافم ؟ ما الذى يمكنك عمله لكسب احترامهم ؟

3. كن صادقا مع نفسك فى كل ما تفعل وتقول ؟ عش فى الحقيقة مع الآخرين طيلة الوقت

4. كن مسئولا عن تنمية شخصيتك ؟ تخير الفضيلة التي تثير إعجابك وتتمنى أن تتحلى بها , ومارسها حيث ومتى دعت الحاجة.

5. قاوم إغواء اللجوء للنفعية كطريقة لبلوغ أهدافك أو إتمام مهامك , بل كن صبورا أو أنجز كل أمر على خير وجه .

6. مارس الفضائل النبيلة المتمثلة فى الكرم , والصبر , والطيبة , والأمانة مع كل من تلتقى بهم وابدأ ببيتك .

7. الانضباط الذاتي مفتاح الشخصية وأهم مفاتيح تحقيق الثراء , فطبقه على كل جانب من جوانب حياتك , وخصوصا حين لا يروق لك هذا .

13

المبدأ الثاني عشر – الحظ مع الشجعان

" تعد الشجاعة عن حق أساس كل الفضائل الأخرى ،
وبدونها لا تقوم للفضيلة قائمة .

– ونستون تشرشل

لعل أهم عوامل الحظ جميعا هى سمة الشجاعة . من أجل الإنجاز الكبير لا غنى عن اكتساب الثقة بالنفس والشــجاعة ، والجرأة ، والاســتعداد للمضـــي قدما وراء أهدافك ، بلا أية ضــمانات للنجاح . بالشــجاعة يمكنك القيام فعلا بأي شـــيء فى الحياة : وبدونها لن تفيدك أي ســمة من السمات الأخرى .

وفى مقابل الشـجاعة هناك الخوف والخشـية . والشـعور بالخوف كان وسـيظل دائما أكثر أعداء النجاح قدرة على التدمير . كما يمكن للخوف والشـــك أن يحبطا الآمال والإمكانات ويكبحا جماحها لدى الأفراد . فما يحدد كل ما أنت عليه وكل ما ســـوف تنجزه على الإطلاق ليس ما يحيط بك بل ما يجرى بداخلك . إن اكتساب مسـتويات عالية من الشـجاعة وقوة العزيمة أمر لا غنى عنه لكى تضع حياتك بكاملها فى نطاق السرعة العالية.

ما الذي تريده حقا ؟

هل هدفك هو أن تحقق الاستقلال المالي ؟ هل تريد أن تصبح ثريا ؟ هل تريد أن تصبح مليونيرا على مدار حياتك العملية ؟ تلك أهداف معقولة ، وما من عقبة تحول دون تحقيقها . فهناك مئات .الآلاف ، بل والملايين من الرجال والنساء على مر .السنين حققوا تلك الأهداف ، بادئين من نقطة .الصفر . والكثير من .الأشخاص الناجحين فى يومنا هذ. قد بدأو. مفلسين تماما بل ومدينين ديونا كبيرة وغالبا ما بدأو. فى وقت متأخر من حياتهم . وكما حقق الآخرون هذ. فإن بوسعك أنت أيضا تحقيقه .

الســـؤال الوحيد الذى يجب أن تجيب عنه : ما مدى إلحاح رغبتك ؟ وبعد أن تقرر ما ترغب به تحديدا , يمكنك تفعيل مبدأ الشجاعة لزيادة حظك . وينص هذا المبدأ على أنه حين تتحرك بجرأة صوب أهدافك , فستهرع قوى خفية إل مساعدتك .

يتردد العديد من الناس , بل ويقلعون عن المحاولة تماما ؟ لأنهم لا يمكنهم معرفة كيف سينتقلون بالضبط من موضعهم الحالي إلى حيث يرغبون . وينسون أن رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة . فلا تبدأ الأحداث المنشـــودة فى الوقوع لك إلا حين تخطو متحليا بالإيمان خطوتك الأولى , وتتجه بجرأة صوب أحلامك .

عاهد نفسك والتزم بعهدك

كتب " تشارلز مورى " متسلق الجبال الكلمات التالية :

ما لم يأخذ المرء على نفسه عهدا وثيقا , سيكون هناك التردد ، وفرصة التراجع » وعدم الفعالية الدائمة . وفيما يتعلق بكل خطوات المبادرة والابتكار , هناك حقيقة مبدئية إذا تجاهلناها فإننا نقضـــى على عدد لا يعصـــى من الأفكار والخطط الرائعة ؟ وهى اللحظة التى يعاهد فيها المرء نفسه عهدا لازما , ومن ثم يحالفه الحظ والتوفيق .

فتقع جميع أنواع الأمور التى تســـاعد المرء ، والتى لم تحدث قط على هذا النحو من قبل . إنه تيار كامل من الأحداث ينطلق من نقطة اتخاذ القرار , ويجلب لصـــــالح المرء جميع اللقاءات والأحداث غير المتوقعة والمعاونات المادية ، التى لم يتخيل إنسان أنها قد توجد فى طريقه .

هل تأخذ أحلامك ورغباتك على محمل الجد والإخلاص ؟ تبين هذا فى اللحظة نفسـها . ابدأ بما يمكنك القيام به ، مهما كان هذا الأمر . تنطوى الجرأة على العبقرية والبراعة , وعلى الطاقة والسحر . ما عليك إلا الانخراط في العمل وسوف يتوهج عقلك تدريجيا ، ما عليك إلا البدء فى المهمة حتى تتم تلقائيا .

~

الأداة الذهبية للشجاعة

عندما كتب ´´ أرسطو ´´ عن الشجاعة وصفها بأنها الأداة الذهبية بين السلوك الطائش من جهة قصوى , وبين الجبن والتخاذل من الجهة الأخرى . فإن سمة الشجاعة الحقة تقع فى منتصف الميزان . وقد عرفها على أنها القدرة على التحكم والســـيطرة على الخوف فى الاتجاه والوقت الصحيح . كما أضاف أن اكتساب الشجاعة _ شأنه فى ذلك شأن سائر الفضائل _ يتأتى من ممارسة الشجاعة فى كل حالة تستدعى الشجاعة

كل المخاوف مكتسبة

هناك أمر يدعو للتفاؤل فيما يخص المخاوف المعوقة لك , وهو أن جميعها مكتسبة كما أنها من الممكن على هذا ألا تكتسب عن طريق الممارسة . فأنت لم تأت إلى العالم ومعك أى من هذه المخاوف . وحين ولدت مثل كل طفل آخر فإنك تتحلى بسمتين رائعتين . أولا : كنت نقيا من الخوف تمام النقاء , فالطفل ليس لديه أى مخاوف طبيعية , عدا الخوف من السقوط أو الأصوات المرتفعة . وثانيا : أنك كنت عفويا كل العفوية , فالطفل يعبر عن ذاته بحرية وجرأة 0 دون أية أفكار مسبقة أو هموم بشأن ما قد يعتقده أو يقوله أى شخص آخر .
ولكن بينما تنضج يبدأ والداك ومن يحيطون بك فى تعليمك أن تخاف حيث يبدأون فى غرس المخاوف بداخلك , وهذا من شأنه أن يقيدك لبقية عمرك . فعلي سبيل المثال حين تشرع فى استكشاف العالم من حولك فإنهم يأمرونك بالتوقف . ويقولون لك : ´´ توقف عن هذا ´´ , ´´ ابتعد عن هناك ! ´´ 0 ´´ لا تلمس هذا ! ´´ , ´´ ضع هذا جانبا إ ´´ , ´´ اخرج من هناك ! ´´ ولعل أكثر العبارات سلبية على الإطلاق فى : ´´ لا ! لا تستطيع فعل فذا .

الخوف من الفشل

خلال طفولتك كنت تحاول أن تلمس , أو تتذوق , أو تشم , أو تحس ., أو تخوض غمار أمر ما , كان هناك على الدوام من يأمرونك بالتوقف عما تقوم به . ´´ ما أخطر هذا ! ´´ , ´´ أنت أصغر من أن تفعل هذا ´´ ´´ ابتعد عن هناك ونتيجة لهذا فإنك تكتسب على مستوى العقل الباطن , وفى عمر مبكر من حياتك , اعتقادا بأنك أكثر ضعفا وأصغر من القيام بأي شيء جديد أو مغاير ويبدأ إيمانك بأنك ´´ تعوزك الكفاءة ´´ .

وسرعان ما تبدأ فى اكتساب العلامات الأولى للخوف من الفشل , والذي دائما ما يتم التعبير عنه بعبارة : ´´ لا أستطيع !
وحين تبلغ رشدك تتحمل مسئولية إكمال عملية القسر السلبي التي بدأت على أيدي أبويك , فعندما يلوح أمامك أمر جديد أو تحد ما , تبدأ بأن تقول لنفسك : ´´ لا أستطيع القيام بهذا " أو ´´ لست متعلما بما يكفى لهذا ´´ أو " أنا لا أستطيع ´´ .
وكشخص راشد قد يكون رد فعلك الأول حاليا تجاه أى أمر جديد هو أن تفكر فى سر صعوبة إمكانيته بالنسبة لك . وإذا لم تأخذ حذرك فلسوف تقف أمام محاكمة حياتك لتلعب دور الادعاء

ضد نفسك فيما يخص قضيتك . وعلى الفور سوف تفكر فى كل الأسباب التي تحول بينك وبين تحقيق أحلامك وأهدافك . وسوف تحدثك نفسك بما يبتعد بك عن القيام بتلك الأمور التي تحتاج إليها تحديدا من أجل التمتع بالنجاح والسعادة اللذين تنشدهما دون سواهما . قال ´´ هنرى فورد ´´ ذات مرة : ´´ سواء كنت تؤمن بقدرتك على القيام بأمر ما , أو بعدم قدرتك على القيام به , ففى كلتا الحالتين غالبا سيتحقق ما تؤمن به

الخوف من الرفض

الخوف الكبير الثاني الذي تكتسبه هو الخوف من الرفض . وينشأ هذا الخوف حين يتوقف حب والديك لك على سـلوكك الطيب . يحتاج الطفل إلى الحب حاجة الورد إلى الماء والهواء . ويحتاج الطفل إلي الأمان والقبول بقدر حاجته إلى الطعام والماء والراحة . فالطفل مخلوق عاطفي تماما ويفسر كل كلمة وإيماءة بالرجوع إلى عاطفته ووجدانه . ويتأثر تأثرا هائلا بالبيئة العاطفية التى ينشأ فيها . إذا ما كان والداك يواصلان انتقادك ورفضك بسبب أمور معيشية تقوم بها أو لا تقوم بها , فلتتعلم مبكرا جدا أن تغير من سـلوكياتك ؟ لأنك كنت تفعل على الدوام ما تظن أنهم يريدونه أو يقبلونه .

الانتقاد الهدام يمنعك من التقدم

إذا نشأت فى سياق كثير الانتقاد والرفض ، فغالبا ما سترسخ في وعيك أنك شخص مفرط الحساسية تجاه آراء الآخرين . وستسعى على الدوام لنيل رضاهم سواء كانوا من الجنس الأخر . أو زملائك , أو رئيسك في العمل , أو حتى هؤلاء ممن لا تكاد تعرفهم أو تهتم بهم .

ويصل التأذي النفسي لبعض الأشخاص من جراء شدة انتقادهم فى طفولتهم المبكرة إلى الدرجة التى تعيقهم عن اتخاذ أى قرار على الإطلاق فى حياتهم كراشدين : وإذا اعتقدوا أن من حولهم سيعوضون عنهم _ حتى هؤلاء الذين لا يعرفونهم - فإنهم يصبحون مشلولي الحركة . فهؤلاء يخشـون ارتكاب أى خطأ والتعرض لانتقاد الآخرين إن العقبة التى تواجه معظم الأشـخاص

وتمنعهم من البدء بتأسيس مشاريعهم التجارية الخاصة : أو تغيير مسارهم المهني , هو خوفهم من عدم قبول الآخرين لهم أو سـخريتهم منهم . وبدلا من كسـب رفض أحد الأشـخاص لهم أو فقدان إعجابه بهم , فإنهم يفضلون عدم القيام بأي شيء على الإطلاق . ولكن للأسف : فحين لا تقوم بأي شيء مطلقا , فإنك لا تنجز شيئا على الإطلاق . إن الدافع الأكبر نحو الفشل يكمن فى شدة الخوف من الفشل فى البداية .

الخوف من عدم القبول

يتميز الخوف من الرفض بالضـــرورة . إنه شـــعور لا يمكن مقاومته بأنه ينبغي عليك القيام بما سيتقبله الآخرون , وهو شعور عفوي بأنه لا يسعك القيام ...في شىء قد لا يتقبله الآخرون .

إن المخاوف المعتدلة من الفشل والرفض أمر صحي فبوسعها حثك على القيام بما هو ضروري من أجل النجاح . كما أن المشـاعر المعتدلة بفقدان الكفاءة أو قصـور المهارة يمكن لها أن تدفعك لأن تصـــبح نمط الشـــخص الذى يحصـــد إعجاب الآخرين واحترامهم . وعلى هذا المنوال فتلك المخاوف والمشاعر تمثل محفزات إيجابية على السلوك البناء .

وحين يتبدى الخوف من عدم القبول فى صورة مراعاة لمشاعر الآخرين وآرائهم ، فإنه يمكن له أن يكون نـافعا لمكـانتك فى المجتمع . فإن رغبتك فى أن يحبك الآخرون ويقبلوك تعتبر أســـاس احترامك لســـلطة القانون ، والآداب العامة والأخلاق وأســـاليب التهذيب , والعادات والتقاليد الاجتماعية ، وكل ما من شأنه أن يجعل الحياة المتحضرة أمرا ممكنا .

كما عرف عن ″ أرســطو" قوله : يجب الاعتدال فى كل الأمور ″. وما من ســوء فيما يتعلق بالمخاوف , مادامت لا تعيق إمكانياتك . ولكن للأســف الشــديد تعتبر المخاوف هى العائق أمام معظم الناس .

القضاء على المخاوف التي تعيقك

هذا هو السبيل لأن تتجاوز خوفك من الفشل : كلما خطر على ذهنك شخص أو موقف يدفعانك إلى التوتر أو الخوف , قم بإلغاء تلك الانفعالات باستخدام مبدأ البدائل . كرر قولك : ״ يمكنني القيام بهذا . يمكنني القيام بهذا ! يمكنني القيام بهذا !

ولكي تتجاوز الخوف من رفض الآخرين لك , كرر قولك : ״ لست مضطرا , لست مضطرا , لست مضطرا " قل لنفسك إنك لست مضطرا إلي القيام بأى شيء لا ترغب فيه . وأنك تستطيع القيام بأى شيء ترغب فيه رغبة حقيقية . فحين تكرر تلك التوكيدات الإيجابية . تبدأ فى إحكام السيطرة الكاملة على انفعالاتك . فتتجاوز مخاوفك المرتبطة بحال من الأحوال أو ظرف من الظروف , وتبنى ثقتك بنفسك . وتبدأ فى أن تصير شخصا لا يقف أى عائق أمام قدراته

حرر قوال العقلية

كلما تصرفت بجرأة وتحليت بالثقة فى تحركك صوب أحلامك , جعل هذا قواك العقلية تعمل لصالحك بدرجة أعلى . وسوف تجذب ما تحتاج إليه لبلوغ أهدافك من أشخاص وموارد , وستتحلى بدرجات أعلى من الإيجابية والتفاؤل . سيعمل عقلك فائق الوعي ليؤثر على العالم المحيط بك , وستتعرض لتجارب منتظمة من المصادفات السعيدة والتزامن .

وإليك سؤالا عظيم الأثر يمكنك أن تطرحه من أجل أن تزيل حدود المخاوف والشكوك التى تعيقك : ما أعظم الأمور التى تجرؤ على أن تحلم بها إذا علمت أنك لن تفشل أبدا ؟

إذا كان بوسعك الحصول على أى شيء ترغبه حقا فى حياتك , فماذا سيكون هذا الشيء ؟ إذا

ما كنت تستطيع التلويح بعصا سحرية وتغيير أى شيء فى حياتك , فما الذى ترغب فى حدوثه ؟ ما الذى تجرؤ على محاولته إذا انعدمت الحدود تماما أمامك ؟ إذا كنت واثقا ثقة مطلقة من النجاح فى أى أمر عظيم الشأن , فما هو ذلك الهدف الكبير التى تضعه لنفسك ؟
إن الجميع تقريبا يعرف إجابات تلك الأسـئلة . ولكن بدلا من أن تفكر فى إجابتك عليها , ستهاجمك مخاوفك من جميع الجوانب . ستظهر تلك المخاوف مثل عصابة من الأرواح الشريرة لعقلك الباطن , وتثير الشكوك والهواجس بداخلك وتضعف اعتقادك بأن تلك الأهداف ممكنة بالنسبة لك .

تخلص من أعذارك

وإليك طريقة جيدة لاختبار المعوقات والأعذار العقلية , التى اعتادت أن تعيقك عن التقدم فيما مضـى , اسأل نفسك :" هل هناك أى شخص فى أى مكان واجه هذه الصعاب نفسها التي تواجهني ونجح فى تجاوزها بطريقة أو بأخرى ؟

يضطرك هذا السؤال لأن تكون أمينا مع نفسك , وأن تواجه حقائق وضعك الحالى . وعلى الفور سيخلصك هذا السؤال من أعذارك لعدم القيام بشىء , أو من أن تصير إلى ما ترغبه حقا .

وبصـرف النظر عما قد يكون أفضـل الأعذار والحجج الخاصـة بك , يمكنك أن تثق أن هناك آلاف الأشخاص الذين واجهتهم ظروف أسـوأ مما يمكن لك أن تتخيله . ومع ذلك فقد واصـل هؤلاء الأشخاص كفاحهم حتى أنجزوا أشياء رائعة فى حياتهم , وأسهموا أعظم المساهمة فى حياة أسرهم ومجتمعاتهم . وما استطاع لآخرون تحقيقه تستطيع أنت أيضا , فما الذي يعوقك ؟

أطلق العنان لنفسك

حدد علماء النفس اليوم عاملين رئيســيين يدفعانك إلى الخوف , ويقللان من ثقتك بنفســك أكثر مما يمكن تفســيره بواســطة حقائق أى موقف . الحاجز الأول الذى يعيق إمكانياتك هو الشــعور المكتسب بانعدام الحيلة أو العجز .

فى كتابه "earned Optimism" يوضح د. مارتن سيلجمان ´´ من جامعة ´´ بنسلفانيا ´´ _ اعتمادا على25عاما من البحث _ أن نسبة 80% أو أكثر من الناس لديهم هذا الشعور بانعدام الحيلة المكتسب, بدرجة . قد تقل أو تزيد .

إن انعدام الحيلة المكتسب لهو شعورك بأنه ما من شــيء يمكنك القيام به لتغيير أو تحسين وضعك , أى أن تشعر بأنك واقع فى فخ : فمتى ما تحصل على فرصة للتغيير تقول : ´´ لا أستطيع لن أستطيع .

وقد قال عالم النفس ´´ إبراهام ماسلو ´´ إن تاريخ الجنس البشرى هو حكاية الرجال والنساء الذين لا يقدرون أنفسهم حق قدرها . والسر وراء تقديرك لذاتك بأقل مما يمكن بالنسبة لك , هو انك قبلت بلا وعى أنه ما من شيء يمكنك القيام به لتغيير الأمور . فإنك تشعر بانعدام الحيلة .

القيد الوحيد الحقيقي

ومع ذلك فهذا ليس صــحيحا بالفعل . يمكنك أن تواصــل مســتقبلك دون أية قيود . يمكنك أن تصنع تغييرا هائلا , وأحيانا بسرعة شديدة , عن طريق ممارسة ألمبادئ التى تعرضنا لها على مدار هذا الكتاب , والحق أن القيود الوحيدة المفروضة على قدراتك هى تلك القيود الموجودة فى عقلك . وتذكر كلمات ´´نابليون هيل ´´ الشهيرة : ´´ يمكن تحقيق أى شــيء مهما كان . مادام عقل الإنسان بمقدوره استيعابه والإيمان به .

وإن حقيقة أن بوسعك تحديد هدف لك تحديدا واضحا . وتدوينه كتابيا « ووضع خطة لإنجازها , تعنى أنك غالبا ما تحوز بداخلك وحولك كل شــــيء تحتاج إليه لبلوغ حذا الهدف . وقدوتك على

أن تصف ما تريده حقا تعنى أن بداخلك القدرة على تحقيقه بجانب مدى رغبتك فيه واستعدادك للاجتهاد فى سبيله . فالمقياس الوحيد الحقيقي هو درجة قوة رغبتك أنت .

نطاق الأمان الخاص بك

العامل الثاني الذي يعيق الأشخاص عن التقدم إلى الأمام .تحقيق النجاح الكبير ، ويصيبهم بالخوف من الوصول إلى أهداف أرقى ، فو أنهم يسجنون داخل نطاق ألأمان الخاص بهم . فإننا جميعا أسرى العادة الغالبة . إننا نشكل العادات ثم تشكلنا عاداتنا ، حتى وإن كنا غير راضين فى الواقع عن الثمار التى حصدناها .

وقانون العادة عامل من عوامل الحظ الأساسية . وينعى على أن سلوكك تحكمه عاداتك , وفى حال غياب القرار الحاسم من جانبك , أو غياب بعض المحفزات الخارجية , فسوف تمضى فى السلوك نفسه بطريقة مطابقة دون تبدل .

ويعد قانون العادة تعبيرا آخر عن قانون القصور الذاتي الخاص بـ´´ إسحاق نيوتن ´´ . وينص على أن ´´ الجسم المتحرك يميل إلى الاستمرار فى حالة حركة ما لم تؤثر عليه قوة خارجية ´´.

وينطبق هذا القانون على عاداتك وسلوكك , وينص على أنك ستستمر فى القيام بالأمور نفسها التى تقوم بها اليوم ما لم يحدث شيء يغير اتجاهك . وسوف تستمر فى الارتباط بالأشخاص أنفسهم ، وتجنى المقدار نفسه من المال تقريبا , وتكاد لا تبتعد كثيرا عن المستوى نفسه لمعيشتك ولإنجازك . لن يتغير شيء لصالحك إلا إذا اتخذت قرارا واضحا بتغيير وضعك أو إلا إذا حدث لك شيء أرغمك على أن تتغير .
ولهذا فإن فقدان إحدى الوظائف , أو انهيار إحدى الزيجات , أو العلاقات الشخصية , أو خسارة جميع أموالك فى أحد الاستثمارات السيئة , يمكن لأى حدث من هذه الأحداث أن يكون

حقا أمرا طيبا . فمن الممكن لهذا أن يدفعك خارج التواني وقبول الأمر الواقع , وأن ينتزعك انتزاعا من نطاق الطمأنينة والأمان الخاص بك . يمكن لصـــــدمة من أى نوع أن توقظك وتفتح عينيك على احتمالات أخرى يسعدك النضال من أجلها , واتجاهات أخرى لكى تمضى فيها .

مبدأ ´´ التصرف كما لو...

أكدت الكاتبة ´´ دوروثا براند ´´ أن هذا هو أهم مبادئ النجاح على الإطلاق . وكتبت تقول : ´´ مهما كان الأمر الذى ترغب فى تحقيقه بإخلاص , فتصرف كما لو أن الفشل أمر مستحيل ، وسيكون الأمر كذلك إ

وقد قال ´´ تشرشل ´´ : ´´ الوسيلة المثلى لاكتساب أية صفة هى افتراض أنك تتحلى بها بالفعل 0 وأن تتصرف وفقا لهذا ´´.

كما قال ´´ أرسطو ´´ إن أفضل طريقة لاكتساب صفة الشجاعة هى أن يمارس المر الشجاعة فى كل موقف يستدعى الشجاعة , إلى أن تصبح عادة من بين عاداته

.

الشجاع والجبان

إليك اكتشـــاف غير حياتي منذ بضـــعة أعوام , وتمثل هذا فى إدراكى أن الجميع خائفون . أنت خائف , وأنا خائف ، وكل من تلتقي به يخاف أمورا معينة . ونتيجة لظروف طفولتنا 0فإننا نكبر ومعنا مخاوف متنوعة 0وتقدم لنا تلك المخاوف العون أحيانا . لكن فى الغالب ما تلحق بنا الضرر وتعيق تقدمنا لكن ما من أحد بلا مخاوف .

إذا ما كان الجميع خائفين ، فما هو الاختلاف بين الشخص الشجاع والشخص الجبان ؟ الإجابة بسيطة . الشجاع هو الشخص الذى يتصرف رغما عن مخاوفه . أما الجبان فهو الشخص الذى

يسمح لمخاوفه بأن تكتسح كيانه وتسيطر على أفكاره ومشاعره , وسلوكياته .

كتب ´´ رالف والدو إميرسون ´´ ذات مرة أن أحد أهم الدروس التى تعلمها على الإطلاق كان ´´ قم بالأمر الذى تخافه , وسينقضي الخوف دون شك ´´.

إن إحدى السمات المميزة للشجعان هى اكتسابهم لعادة مواجهة مخاوفهم ما إن تلوح لهم . فحينما تواجه أمرا يلقى الرعب فى نفسك ، وحينما تتحرك قدما نحوه ، يتلاشى خوفك ويفقد سيطرته عليك . أما إذا تقهقرت أمام خوفك فوف يتنامى حتى يتحكم بحياتك بكاملها . قال الممثل ´´ جلين فورد ´´ ذات مرة ´´ إذا لم تقم بما تخشاه , فسوف يسيطر الخوف على حياتك

وكتب ´´ مارك توين ´´ : ´´ ليست الشجاعة هى نقصان الخوف أو غيابه تماما , بل هى التحكم فى الخوف والسيطرة عليه ´´ .

اكتساب عادة الشجاعة

ينص قانون العادة أنه بصرف النظر عن الأمر الذى تقوم به مرارا وتكرارا فإنه سيصبح عادة جديدة لك . إذا اعتدت مواجهة مخاوفك ء وأن تقوم بما تخشى القيام به , وبأن تتصرف فى أحد المواقف العصيبة كما لو أنه ما من مخاوف لديك نهائيا , فسوف تتلاشى مخاوفك وتتزايد شجاعتك , وسرعان ما تصل إلى النقطة التى لا تخشى فيها أى شىء .

وإليك تدريبا فى تنمية الشجاعة : تناول قائمة بأحلامك واستخدم أسلوب القضاء على القلق فيما يخص كل هدف أو حلم على حدة .

أعد قائمة بكل الأمور التى ترغب فى تحقيقها على طول الجهة اليمنى للصفحة . ثم ضع خطا

على طول منتصف الصفحة , وفى الجهة اليسرى للصفحة وفى مواجهة أهدافك . اكتب أسوأ أمر محتمل قد يقع إذا ما بدأت التحرك على الفوز من أجل إنجاز هذا الهدف . وفى كل حالة هن الحالات تقريبا , فإن أســـوأ العواقب المحتملة لن تكون غاية فى الخطورة علي الإطلاق . وسوف تتساءل عما بمنعك عن التقدم إلى الأمام .

ثم قرر أن تقوم بـأمر مـا على الفوز , من أجل تحقيق واحد أو أكثر من أهدافك . إن مجرد قيامك باتخاذ الخطوة الأولى يزيد من ثقتك بنفســـك , ويحفزك على اتخاذ الخطوة الثانية , ثم الخطوة التالية والتالية . فالمهم هو الدفعة الأولى : أن تبدأ .

القضاء على القلق الذي يعيقك

القلق هو أحد أعراض الخوف . فإنه يتغذى بالخوف الناجم عن التردد والحيرة والتشكك . وقد تم تعريف القلق على أنه الخيال السلبي , أو وضـع الأهداف السلبية , أى التفكير بشـأن وتخيل الأمور التى لا ترغب فى حدوثها تحديدا . ولكن عندما تأخذ خطوات باتجاه أهدافك فإن القلق يختفى ويتحول كامل انتباهك نحو النتائج التى تحاول بلوغها . فأنت على المسار الصحيح !

والأشخاص الذين يساورهم القلق بشأن المال طيلة الوقت دائما ما يعانون من المشاكل المالية . كما أن الاشخاص الذين يفكرون ويتحدثون على نحو سلبى بشـأن الآخرين هم دائما ,ما يعانون مشكلات فى علاقاتهم بالآخرين , والأشخاص دائمو الشكوى من شركاتهم أو وظائفهم يندهشون إذ يجدون أنهم يواجهون علي الدوام مشـــكلات فى العمل . وفقا لقانون التجاذب فإنك تحصـــل على المزيد مما تفكر أو تتحدث بشأنه معظم الوقت .

حين يســـاورك القلق فإنك تجذب إلى حياتك المزيد من الأمور المقلقة لك . ينبغي عليك أن تحرص على ألا تفكر أو تتحد ث أو تتخيل إلا ما تنشده من أمور , كما ينبغي أن ترفض تعزيز

تلك ألأمور التى لا ترغب فيها . ينبغى أن تقوم بكل ما هو ممكن للتأكد من أن تلك القوانين . والمبادئ العقلية تعمل لصـــالحك وليس ضـــدك وهذا أمر لا غنى عنه لكى تصـــنع مســـتقبلك الخاص.

ثلاث خطوات لاكتساب الشجاعة

كيف يمكنك اكتسـاب صـفة الشـجاعة ؟ إليك هذه الخطوات الثلاث التي يمكنك ممارسـتها المرة تلو الأخرى .

أولا ، عندما تفكر فى أحد المواقف التى تبعث الخوف فيك لأى سبب ، حاول أن تحدد أسوأ أمر محتمل أن يحدث كنتيجة لهذا الموقف . وبعد أن تفعل قرر قبول هذا إذا ما كان يجب أن يحدث . ثم يمكنك التوقف عن القلق بشأنه وتنزعه من عقلك تماما .

يمكنك أن تركز كل انتباهك على القيام بكل شـيء ممكن للتأكد من أن أسـوأ الاحتمالات لن يقع . و قد اسـتعان ´´ جون بول جيتى ´´ بهذه الفلسـفة لكى يصـبح أحد أثرى الرجال فى العالم . وحين سـئل عن سـر نجاحه قال إنه يتكون من جزئيين ´´ أولآ ´´ : مهما كان الوضـع العملي الذى يفكر المرء أن يخوضـه . فإن عليه تحديد أسوأ الاحتمالات ممكنة الحدوث فى هذا الوضـع ´´ .

و **ثانيا** ´´ أن يتأكد من أن هذا لن يحدث ´´ .

فما إن تفعل ذلك حتي تميل مخاوفك ومصـادر قلقك إلى التبخر شيئا فشيئا ويصـير عقلك هادئا وصافيا , ومن ثم يكون بوسعك تركيز كل طاقتك وحماستك على النجاح ، بدلا من إهدار نصف وقتك فى التفكير فى الفشل.

تجرأ على المضي قدم

حين كنت أشارك فى المنافسة بلعبة ´´ الكاراتيه ´´ منذ بضعة الأعوام . تعلمت طريقة مهمة من أحد أهم معلمى ´´ الكاراتيه ´´ فى العالم حيث علمني أننى إذا ما تقدمت باتجاه خصـــمي فى إحدى المباريات _حتى ولو كان تقدمى بمقدار نصف بوصة كل مرة فإن خصمي سوف يتراجع ليحتفظ بالمسافة النسبية نفسها فيما بيننا . وخلال تحركى إلى الأمام تكون 100% من طاقتي وانتباهى مركزة نحو الأمام . أما خصـــمي فإنه فى تراجعه تكون نصـــف طاقته مســـتهلكة فى التفكير بشأن ما يوجد ورآه بشأن حافة البساط المحدد للعب . كان بمقدوري أن أنافس بنجاح وأن أحصـــد الجوائز فى عدة بطولات قومية لأننى كنت أتقدم علي الدوام , حتى ولو أمامي خصـــم أمهر منى ء فقد منحنى تقدمي هذا ميزة نفسية وشكل اختلافا حقيقيا .

إن تركيز نســبة 100 % من طاقاتك على التقدم نحو الأمام يمنحك أنت أيضـــا ميزة تنافســية حاسمة , ويمكن أن يشكل الاختلاف الحاسم ما بين الفشل والنجاح .

فكر فى النجاح

إحدى أفضــل طرق تنمية شــجاعتك هى أن تغذى بداخلك أهمية كل المكافآت والعوائد والمنافع التى سوف تستمتع بها نتيجة لتحقيقك لأهدافك . دونها كتابة , وفكر فيها باستمرار , واقتنع بأن عوائد النجاح أعظم قدرا من النفقات المحتملة للإخفاق المؤقت .

كلما زادت الأسباب التى تدفعك لإنجاز أهدافك ارتفعت درجة تحفيزك . وإذا ما زادت العوائد التى تفكر فى اســتمتاعك بها حين تتجاوز العقبات التى تعترض طريقك , زادت قوتك وطاقتك . وبما

أنك لا يمكن أن تفكر فى أكثر من شـيء واحد كل لحظة , فمادمت تفكر فى عوائد النجاح , لا تستطيع بالبديهة أن تفكر بشأن عقوبات الإخفاق .

كلما فكرت بشأن ما ترغبه ارتفعت درجة تحفيزك , وكلما أصبحت أكثر ثقة اكتسبت المزيد من الشجاعة , إلى أن تصل فى النهاية عند النقطة التى لا تخشى شيأ عندها , ولا يمكن لأي شيء أن يحول بينك وبين السعي صوب أهدافك .

كن مستعدا لعمل ما يلزم

أحد اهم عوامل الحظ هو الاستعداد , وهو قرارك بان تقوم بما يلزم لتحقيق هدفك , ايا كان ما يلزم فعلة . وصفة الاستعداد تعبيرا عن الشجاعة وتقوم عليها .
وبالطبع فإنك لن تقوم إلا بما هو قانوني وفي إطار العقل والمنطق . فلن تجازف أية مجازفات غير معقولة , أو تخاطر بحياتك , أو تحاول القيام بأشياء لا يمكن احتمال تبعة الإخفاق فيها . ولكن فى نطاق تلك الحدود : فإن صفة الاستعداد– أى أن تكون مستعدا للقيام بأي شئ مهما كان _ تساعد على الازدياد الكبير لاحتمالات تحقيقك لأهدافك .

فعندما يحدد الكثير من الناس أهدافهم يكونون مستعدين للقيام بكل شيء تقريبا يلزم لبلوغ الهدف . لكن هذا ليس كافيا , إذ يجب عليك أن تلتزم بهدفك بحيث تكون مستعدا لدفع أي ثمن , وأن تقطع أى مسافة : وتضحي بأي شيء , إذا كان هذا ما يلزم لتنتقل من موضعك الحالي للموضع المنشود .

ما هو الثمن الذي سيكون عليك دفعه لبلوغ أهدافك ؟ هل تعرف هذا ؟ ما هى الجهود المضاعفة والتضحيات الإضافية التى سيكون عليك الاضطلاع بها من أجل النجاح الكبير ؟! معظم الناس ليس لديهم فكرة عن إجابات تلك الأسئلة ، ولا يدرون شيئا عن الثمن الذي يتوجب دفعه . وعندما

ينطلقون فى رحلتهم نحو النجاح , فإنهم ســرعان ما يكتشــفون تكلفة هذا , فيغيرون مســارهم , ويتخلون عن أحلامهم . لا تسمح لهذا بأن يحدث لك .

جانبا الشجاعة

الجانب الأول للشــجاعة هو الاســتعداد لأن تبدأ , ولأن تتصــرف بإيمان , وأن تخطو بجرأة فى اتجاه أهدافك بلا أى ضمان للنجاح . والجانب الثاني للشجاعة هو استعدادك للتحمل , والإصرار , وأن تواصل العمل حتى بعد أن ينهك أى شخص آخر .

أحيانا أفضــل ميزة يمكنك أن تتحلى بها هى إصــرارك وعزمك على النجاح ، أى قرارك بأنك لن تتخلى أبدا عن محاولاتك . إن الشــخص الذى يتحلى بأعظم قدر من قوة العزم والتمســك بالقرار فى أى موقف تنافسي هو الشخص الذى يفوز ، ويكاد يكون هذا حتميا.

الإسرار يمنحك ميزة تنافسية

تعد كل من المثابرة , والإصرار , وقوة العزم صفات ضرورية لكى تكون شخصا محظوظا . ما من انتصــار باهر إلا وسبقه فى الغالب أســابيع , وشــهور , بل وأعوام من العمل الشــاق الذى تكون نتيجته غالبا نجاحا محدودا على المدى القريب . إن متوسط الفترة التى عمل بها أصحاب الملايين العصــاميون هى 22 عاما , لينطلقوا من نقطة الصـــفر إلى تحقيق ثروة هائلة , أو ما يتجاوز ملايين الدولارات .

العديد من الناس لا يدركون هذا , ويظنون أنه من الممكن أن تصير ثريا بسرعة , الشيء الذي نادرا ما يحدث . وفى المقابل فإن الإصــــرار والمثابرة , وقوة العزم , تشـــملها جميعا قوة إرادة حديدية وتصميم لا يهتز.

فى إحدى الدراسـات التى أجريت فى ´´ نيويورك ´´ حول التوجه نحو الهدف , منذ وقت قريب , توصـل الباحثون إلى أن نسـبة 95% من الأهداف التى يضـعها الأشـخاص تتحقق فى النهاية ماداموا لم يتخلوا عن المحاولة .

السـبب الأول لإخفاق الناس لا ينشـأ عن الافتقار إلى المقدرة أو إلى الفرص بل إنهم يخفقون لافتقارهم إلى القوة الداخلية للإصرار فى مواجهة العقبات والصعاب .

كن مستعدا للتحولات والتبدلات

ما إن تضـع نصـب عينيك هدفا كبيرا , فإنك غالبا ما تضـرب إحدى العواصـف حياتك . سـوف تتقلب وتلتوى تحت وطأة سـلسـلة كاملة من التحولات والصـعاب المفاجئة . حين تحدد أهدافا مشـوقة ومتحدية ء أهدافا جديدة وكبيرة , فإنه سـوف تشـترك كل تلك التبدلات فى أمر واحد ء وسـتتآمر معا لتجلب إليك التجارب والفرص التى تحتاجها لتحقق فى النهاية الأهداف الجديدة التى حددتها لنفسك .

الأسئلة الذهبية

إليك هذين السـؤالين الناجعين , لكى تحول الإخفاق إلى نجاح , وسـوف يقدمان لك العون حتى تتحلى بالإصـرار فى مواجهة المشـاق , وأسـميهما السـؤالين الذهبيين . وقد تعلمتهما من أحد أصـحاب الملايين العصـاميين : ولقد علمتهما لكثيرين ليصـبحوا بدورهم من أصـحاب الملايين العصاميين

السؤال الأول الذي تطرحه على نفسك ، بصرف النظر عن الموقف الحادث " ما الصواب الذي قمت به "؟ قم بالتحليل الحريص لكل أمر منفرد قمت به وكن صائبا في هذا الموقف . حتى ولو تحول هذا الموقف إلى كارثة ، فإن هناك أمور بعينها .

ثم اسأل نفسك : " ما الذي قد أقوم به بشكل مختلف إذا تكرر نفس الموقف مرة أخوى ؟ ´´ فهذا يدفعك للتفكير الإيجابي فى المستقبل والاستفادة من الدروس القيمة التى يحتويها الموقف الحالي , بدلا من التفكير بشأن الماضي وما قد يكون حدث فيه .

كل من هذين السؤالين يقتضى إجابات تتسم بالإيجابية , حتى يساعدك ذلك على استخلاص القيمة من كل موقف . كما أنهما يقتضيان أن تحتفظ بعقلك مركزا ومستقبلك موجها . ويساعد انك كذلك على أن تتعلم وتنضج بمعدل أكثر سرعة .

عندما تسأل نفسك هذين السؤالين : ´´ ما الأمر الصائب الذي قمت به ؟ و ´´ ما الذي يمكنني القيام به بشكل مختلف فيما بعد ؟ ´´ بعد كل موقف سوف تتعلم فى الموقف التالي أكثر من أى شخصا آخر قد يتعلم فى عامين أو ثلاثة إذا تحقق له هذا أصلا .

عندما تعمل مع أشخاص آخرين فعليك أن تسترجع هذين السؤالين بعد كل موقف مهم . ´´ ما الأمر الصائب الذى قمنا به فى هذا الموقف ؟ وما الذي يمكننا القيام به بشكل مختلف فيما بعد ؟ ´´ فسوف تنتابك الدهشة من مقدار ما يمكنك أن تتعلمه على هذا النحو وستعينك تلك الأفكار والرؤى على أن تمضى إلى الأمام قدما أسرع مما تتخيل . ما عليك إلا أن تجربها مرة وحدة ، واحكم بنفسك .

النجاح الكبير يسبقه الفشل

إن إحدى المأثورات المفضلة عندي هي قول ´´ فيل نايت ´´ صاحب شركات أحذية ´´ نايكى ´´ حين قال : ´´ ما عليك إلا النجاح فى نهاية الأمر" يا لها من ملاحظة ثاقبة إ يمكنك أن تخفق المرة تلو ألأخرى , لكن كل ما يلزم هو نجاح واحد ضخم ليجب كل إخفاقاتك السابقة . وهذا يفسر السب فى أن أكثر الرجال والنساء نجاحا فى التاريخ كانوا أيضا . وأصحاب أكبر الإخفاقات فى التاريخ كذلك .

لقد كان ´´ توماس أديسون ´´ أعظم مخترع فى العصر الحديث وكان كذلك أعظم فاشل فى عالم الاختراعات. فقد جرب وأخفق فى ابتكاره لمنتجاته المتنوعة عددا من المرات يفوق أى مخترع آخر خلال القرن العشرين .

ولكن ´´ توماس أديسون ´´ كانت له طريقته الخاصة فى التفكير بشأن عمله , ويمكننا جميعا ممارستها . عندما كان يبدأ العمل على أحد الابتكارات 0كان ينطلق باعتقاد راسخ أن التوصل إلى الحل الصحيح ليس أكثر من مسألة وقت . كان النجاح محتوما , والإخفاق ليس خيارا محتملا , كل ما كان عليه هو التخلص من الطرق التى لا تؤتى ثمارها إلى أن تنتهي جميعا ولا يتبقى سوى الطريقة الوحيدة .

كان ´´ أديسون ´´ يحرص على تسجيل نتائج كل تجربة : واستنباط كل درس يمكنه تعلمه من كل تجربة , بحيث يطبق هذ ه الدروس على التجارب التالية . لقد كان ثاقب النظر ومنهجيا . فلم يرتكب الأخطاء نفسها , عن طريق الإخفاق فى تعلمها عند المرة الأولى .

افترض أن النجاح أمر محتوم

مـارس هذه الطريقـة بنفســـك : أنطلق من افتراض أن النجاح النهائي مضـــمون ومهما كانت المعوقات والصعاب التى تعترضك , فلتتخذ قرارا باستنباط كل درس ممكن منها . وفكر على الورق , وسجل ملاحظات يقظة . حلل كل جانب منفرد لأدائك ودون ما تعلمته من هذا الموقف . تعلم جيدا من الدروس بحيث لا يتوجب عليك تكرار أخطائك .

قال رئيس شـركة ´´IBM ´´ _ "توماس جى واطســون الابن " - ذات مرة : ´´ لا بأس من ارتكاب بعض الأخطاء فهو أمر عادى وطبيعي . فإذا لم ترتكب أخطاء فمعنى هذا أنك لم تصر على المحاولة بما يكفى . لكن ما لايمكن التســامح معه هو أن ترتكب الأخطاء نفســها أكثر من مرة ؟ لأنك لم تتعلم "

أعد نفسك لاختبار الإصرار

قال ´´ إيمرسون ´´ ذات مرة : ´´ لم يتم إنجاز أى أمر عظيم أبدا دون حماسة ´´. وبوسعنا أن نعيد صياغة العبارة قائلين إنه لم يتم إنجاز أى أمر عظيم أبدا دون إصرار . إن اكتساب صفة الإصرار لهو الثمن الذى تدفعه ، من أجل التمتع بنمط الحياة الممكن لك .

ما من شـــخص أنجز إنجازا عظيم القدر دون أن ينجح فى اختبار الإصـــرار . إنه نوع من الاختبارات التى يتعين عليك اجتيازه المرة تلو الأخرى . يمكنك فقط التقدم فى حياتك ومسارك المهنى إذا اكتسبت مستويات أرقى من الإصرار , فهذه الصفة من أعظم عوامل النجاح على الإطلاق !

يسـتطيع معظم الناس تحقيق أعظم نجاحاتهم بالمضـي خطوة واحدة فيما وراء الموضـع الذى يتخطاه أى شخص آخر . ولكن لأنهم أصروا فإنهم نجحوا فيما أخفق فيا الآخرون , ذكر نفسك باستمرار أنك قد تكون على بعد خطوة وحيدة من النجاح . تذكر القصيدة التى تقول :

لا تستسلم لليأس مهما كان الإيقاع بطيئا .
قد يكون نجاحك فى الخوة التالية .
فلا أحد يدرى مدى قربك أو بعدك .
فقد يكون الموضع المنشود قريبا رغم أنه يبدو بعيدا .

فى بعض الأحيان قد يكون أعظم إخفاقاتك ما هو إلا منصـة الوثب نحو النجاح , كما أنه فى بعض الأحيان يكون الانهيار الكامل لإحدى الأفكار أو أحد المشـاريع التجارية هو المفتاح الذى يفتح أبواب المنجزات الكبرى أمامك » ويتيح لك بلوغ أهدافك أخيرا .

الإصرار والعناد

ومع ذلك فثمة اختلاف بين الإصـرار والعناد . فالأول هو صـفة المثابرة على المضـي صـوب هدف واضح فى مواجهة المعوقات والصعاب التي لابد من وجودها . ويقتضي منك الإصرار أن تبقى مرنا فيما يتصـل بوسـائل توصـلك لهدفك . اجعل عينيك دائما على الهدف , وكن على ثقة دائما من مقصـدك , وعلى أن تكون مسـتعدا لتغيير اتجاهك وأن تجوب مجموعة متنوعة من الطرق المختلفة للوصول لهدفك ، وألا تستسلم أبدا .

أما العناد فهو شـيء آخر . إنه الصـفة التي تبديها عندما تصـدم رأسك فى مواجهة الحقائق . إنك تحاول أن تجعل شيئا ما مجديا رغم أنه من الواضـح أنه ليس مجديا , والقرائن التى تقف ضـدك كاسحة . فأنت ببساطة غير واقعي أو مخلص مع نفسك ومع الموقف .

لابد من أن تذكر نفسك بالفارق ما بين الإصرار والعناد أثناء سعيك نحو أهدافك . لابد أن تكون واثقا أن الإصرار يدفعك إلى الأمام ، وليس العناد .

عليك أن تصبح شخصا لا يقف فى طريقه عائق

سوف تصبح شخصا لا يقف في طريقه عائق وذلك من خلال رفض التوقف وبأن تكتسب صفات الشجاعة والإصرار عن طريق ممارسة تلك الصفات عندما تقتضى الحاجة . ليكن هدفك أن تصل إلى النقطة التي تؤمن فيها بداخلك أنه ما من شيء سوف يعوقك أو يوقفك لوقت طويل . ولهذا يكون الإصرار مهما جدا .

كلما تحليت بالإصرار زاد إيمانك بنفسك , وكلما زاد إيمانك بنفسك , زاد إصرارك . إن إمرارك فى الحقيقة هو مقياسك لدى إيمانك بنفسك وبقدوتك على النجاح . إن بوسعك زيادة إيمانك من خلال قدوتك على النجاح عن طريق التصرف كما لو أن نجاحك مضمون على طول مسار تقدمك .

الانضباط الذاتي في الواقع العملي

إن الإصرار هو الانضباط الذاتي في الواقع العملي . وفى كل مرة تتحلى فيها بإصرار في مواجهة التغيرات والانعكاسات , فإنك تتمكن بهذا من تحقيق انضباطك الذاتي: وتشكل شخصيتك . وسوف تصبح أقوى وتزداد قدرتك على ممارسة كل القيم والفضائل الأخرى . وسوف تجذب إلى حياتك المواقف والأشخاص الذين يقدمون لك العون . وكلما تعاظم مستوى ما تتحلى به من انضباط ذاتي أصبحت أكثر قدرة على الإصرار على تجاوز العقبات والصعاب الكبيرة .

وأيضـا فإنه نتيجة للعلاقة المباشـرة ما بين الانضـباط الذاتي و تقدير الذات ، فكلما اسـتطعت أن تضــبط ذاتك . واســتطعت أن تجبر نفســك على القيام بأمور تعرف أنه ينبغي عليك القيام بها . يتحسـن شـعورك حيال نفسـك وبالتالي تحب نفسـك وتحترمها بدرجة أعلى . وتصـبح أكثر ثقة وتفاؤلا . وتصـير أكثر تحديا وقوة وعزيمة . وفى نهاية الأمر تصـبح شـخصـا لا يقف فى طريقه عائق .

عندما تكتسـب هذين الصـفتين المتلازمتين للشـجاعة والإصـرار , سـوف تبدأ فى معايشـة تجارب الحظ بطرق لم تفكر فى أنها ممكنة قط . وكلما مارست الشجاعة والإصرار صرت أكثر ثقة . إذا كان الجزء الأول للنجاح هو ´´ تحقيق الصـفة ´´ ، فإن الجزء الثاني هو ´´ الحفاظ عليها ´´ . بعد أن تنطلق صـوب هدفك ، فإنك تقرر مقدما أنك لن تستسلم أبدا حتى تظفر بهدفك فى النـهاية .

إن كلا من النجاح والحظ أمران يمكن التوقع بهما ، ولا يقعان بالمصـادفة العارضـة . ليكن هدفك أن تجعل المبـادئ والقوانين الطبيعيـة تعمل لصــــالحك . ولابد أن تهدف إلى أن تقوم بكل ما هو ممكن لتزيد الفروق والمزايا لصـالحك لابد أن تعمل كل يوم لاكتسـاب مزايا الفوز من الشـجاعة والإصرار ، التي تتيح لك إنجاز أمور فائقة للعادة لتصنع مستقبلك .

❖❖❖❖❖

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

1. قرر أن تواجه مخاوفك مهما كانت , إلى أن تسيطر عليها وتكتسب عادة الشجاعة .

2. لتتخذ على نفسك عهدا لا يهتز تجاه أهدافك وتقرر مقدما أنك لن تتخلى عن المحاولة مطلقا .

3. حطم قيود انعدام الحيلة المكتسبة عن طريق القضاء على عبارة " لا أستطيع " وإلغائها من قاموسك . وبدلا منها واصل تذكير نفسك قائلا : ´´ إنني أستطيع القيام بهذا ! إنني أستطيع القيام بهذا ! " .

4. تخيل أسوأ أمر ممكن قد يحدث بشأن أي موقف يثير القلق , قرر أن تقبله إذا كان لابد أن يحدث , ثم انهمك فى العمل للتأكد من عدم حدوثه .

5. كن شخصا لا يقف أمامه أى عائق , عن طريق أن تقرر مقدما أنك لن تتوقف أبدا حتى تبلغ هدفك ؟ وتذكر أنه ما من أحد يمكن إيقافه إلا أنت نفسك .

6. حول الفشل إلى نجاح , عن طريق طرح سؤال : ´´ ما الأمر الصائب الذي قمت به ؟ ´´ , ´´ ما الذي أود أن أقوم به على نحو مختلف فى المرة التالية ؟

7. حفز نفسك على التصرف بشجاعة وكن مصرا على ألا تقهر إرادتك واستعن بالكتابات والقصائد التي تلهمك لأن تندفع إلى الأمام قدما , مهما حدث .

14

خلاصة القول :
اجعل من حياتك تحفة فريدة

السر العظيم للنجاح هو أنه ما من أسرار محددة للنجاح على الإطلاق . منذ بداية التاريخ المكتوب , تم اكتشاف أسرار النجاح وأعيد اكتشافها مرارا وتكرارا .....

,وإليك تلك الأسرار من جديد :

المبدأ الأول : قدراتك لا حدود لها - ضع عقلك تحت سيطرتك الكاملة , وتعلم كيف تحرر طاقاتك الخاصة لتجذب إلى حياتك ما تريده .

المبدأ الثانى : يعد الوضوح أمرا حاسما _ لابد أن تكون واضحا وضوحا مطلقا بشأن الأمور التي تريد إنجازها , وبشأن الشخص الذي ترغب في أن تكونه .

المبدأ الثالث : المعرفة قوة - تعلم كل ما تحتاج لمعرفته لكي تكون خبيرا في مجالك . اقرأ باستمرار ، واستمع إلى البرامج المسجلة على شرائط , واحضر كل دورة تدريبية ممكنة لكي تبقى في الصدارة بين منافسيك .

المبدأ الرابع : الإتقان أمر سحري - خذ قرارا اليوم لأن تصبح متفوقا تمام التفوق فيما تقوم به , وقم بتنمية مهاراتك إلى أعلى مستوى , وقرر بأن تصير من بين أفضل عشرة أشخاص فى مجالك , فمن شأن هذا أن يساعدك أكثر من أى شيء آخر .

المبدأ الخامس : التوجه هو كل شيء - كن شخصا إيجابيا بشكل تام ، حتى يحبك الآخرون ويرغبوا فى أن يكونوا معك ويساعدوك . لا تفكر أو تتحدث إلا بشأن الأمور التي ترغب فيها , وارفض أن تفكر أو تتحدث بشأن ما لا ترغبه .

المبدأ السادس : العلاقات لا غنى عنها - ضع إستراتيجية لكى توسع من شبكة صلاتك وتحسين علاقاتك الأساسية فى كل جانب من جوانب حياتك . فكلما زاد عدد الأشخاص الذين يعرفونك ويميلون إليك زادت الأبواب التي تنفتح أمامك .

المبدأ السابع : شئون المال - لتكن عادة ادخار المال من بين عاداتك . ابدأ بنسبة 1 % من دخلك , ثم ارتفع بها تدريجا لتصل إلى 10 % و20%20 و30% فمن لديه حساب في البنك يجذب المزيد من الفرص والمصادفات الطيبة أكثر ممن يعانى الإفلاس معظم الوقت .

المبدأ الثامن : أنت عبقري - حرر قدراتك الإبداعية الفطرية بالبحث الدائب عن طريق لبلوغ الأهداف بأشكال أسرع وأفضل وأرخص ثمنا . ما من مشكلة لا حل لها ، وما من هدف لا يمكنك تحقيقا عن طريق الاعتماد على طاقتك العقلية غير المحدودة .

المبدأ التاسع : النتائج تحدد الكافآت _ ركز عقلك على أمر واحد فقط لتحصل على أهم النتائج المحتملة فى كل ما تقوم به . ولتتمحور على الدوام حول أهم أولوياتك من أجل استفادة قصوى لوقتك ,كل دقيقة من كل يوم .

المبدأ العاشر : اغتنم اليوم ! _اكتسب عادة التوجه نحو الفعل ، فهى السمة الضرورية لجميع الأشـخاص الناجحين . امض نحو العمل وانهمك فيه , وتحرك بسـرعة : وتحل بالإحساس بالطوارئ . ابق فى حركة دائمة باتجاه أهدافك .

المبدأ الحادي عشر : للشخصية أهميتها - كن شخصا طيبا بالتمام والكمال . كلما صرت شخصا أفضل من الداخل . عن طريق ممارسة السمات الشخصية التى تحظى بإعجابك واحترامك , أصبحت سمة حياتك أفضل من الخارج .

المبدأ الثاني عشر : الحظ مع الشجعان _ تحل بالشجاعة لأن تبدأ . والإصرار لتستمر , اتخذ قرارا مسبقا أنك لن تقلع أبدا عن المحاولة .

عندما تضم كل تلك العوامل معا إلى بعضها البعض , فستصبح شخصا إيجابيا تماما , ومتطلعا للمستقبل , ومفعما بطاقة عالية , ومحبوبا , وموهوبا ، وبارعا ، وذكيا , ومتفائلا . سوف تصير شخصا لا يقف أمامه عائق على الإطلاق ، وسوف تبدأ فى معايشة تجارب الحظ فى كل جانب من جوانب حياتك . وسوف تحقق كل هدف تضعه نصب عينيك .

وفيما بعد , حينما يقولون عنك إنك محظوظ . يمكنك أن تبتسم في تواضع وغموض , وتتفق معهم على أنك لاقيت حقا بعض الحظ الطيب . ولكن في قلبك سوف تعرف , أنه لم يكن الحظ على الإطلاق , وإنما ما صنعته أنت بيديك !

❖❖❖❖

برنامج ˝ براين تواسى˝ الخاص بالنقطة المحورية
والتدريب الشخصى التطور والإرشاد

يقدم ˝ براين تريسى ˝ برنامجا تدريبيا للجماعات والأفراد فى " سان دييجو" لكل من أصحاب المشاريع الناجحين , والمحترفين المستقلين بأعمالهم ، ولصفوة رجال المبيعات . وعلى مدار برنامجه ، سوف تتعلمون كيف تضاعفون من إنتاجيتكم , وتيسرون حياتكم , وتزيدون كثيرا من أوقات فراغكم .

واصلوا اكتشاف جوانبكم الشخصية بتفاصيلها . لتساعدكم على تحديد مواطن قوتكم الرئيسية ء ومناحى اهتماماتكم , والخطوات التى يمكنكم اتخاذها لتصيروا أكثر فعالية فى الحصول على أهم النتائج . ثم تعلموا عملية التخطيط الاستراتيجي الشخصي خطوة بخطوة , التى تتيح لكم أن تمسكوا بزمام وقتكم وحياتكم على نحو تام .

تعلموا كيف تتسمون بوضوح مطلق فى كل جانب مهم من مساركم المهني ، والعائلي ء وموقفكم المالي , وحالتكم الصحية . وتعلموا أيضا كيف تحددون أهدافكم الرئيسية , وتحققونها ، وتبسطون حياتكم وتقضون أوقاتا أطول مع أفراد أسرتكم , وتزيدون من إمكانياتكم الشخصية حتى الحدود القصوى . تعلموا كيف تحددون الفرص المهمة فى حياتكم وكيف تنتهزونها .

خلال البرنامج , تلتقون مع " براين تراسى " ليوم كامل كل ثلاثة شهور ونتيجة لعملية تدريبات التحليل الذاتي الفعالة ء ستضعون أيديكم على الأمور التي تتقنونها خير إتقان ، دون سواها . وستتعلمون كيف تتفوقون فى أكثر الأنشطة المحببة إليكم .

أما بالنسبة لتلك المهام والنشاطات ألتي لا تسهم كثيرا فى إنجازك لأهم أهدافكم على مستوى العمل التجاري أو المسار المهني , فسوف تتعلمون كيف تكلفون الآخرين بها , وتستعينون بها

جاهزة من خارج مؤسسة العمل , أو أن تتخلصوا منها تماما .

ستتعلمون كيف تكتشفون مواهبكم الخاصة ، وكيف تركزون على الأنشطة الأساسية التى بوسعها أن تدفع بكم نحو القمة فى مجالاتكم .

من يجب عليه الحضور ؟

صمم هذا البرنامج من أجل أصحاب المشاريع الناجحين , والتنفيذيين وصفوة رجال المبيعات ، والمحترفين المستقلين بأعمالهم الراغبين فى الانتقال إلى المستوى الأرقى من مسارهم المهني وحياتهم الشخصية .

تكون جلسات التدريب صغيرة وشخصية وذات فرصة هائلة للتفاعل والتفكير العفوي (عملية العصف العقلي) بالاشتراك مع آخرين من الناجحين . وستتعلمون من خلال هذة الجلسات كيف تنمون خطتكم الإستراتيجية الشخصية , وكيف تطبقون خطتكم عن طريق أهداف يومية , وأسبوعية وشهرية , وكيف تحدثون خطتكم بينما تتقدمون إلى الأمام .

إذا كنت مؤهلا لهذا البرنامج (حد أدنى للدخل مائة ألف دولار سنويا) , فستتعلم كيف تطبق عملية ״ النقطة المحورية " على كل جانب من جوانب حياتك العملية والشخصية . وسوف تحرز من التقدم خلال عام واحد أكثر مما قد يحرزه شخص آخر خلال عشرة أعوام .

برنامــج التــــدريب المتــــطور حــــول
النقطة المحورية عبر الهاتف

كما تقدم برنامجا مكثفا من التدريب الهاتفي المتطور, الذي يمكنك تلقيه مع بقائك فى منزلك أو فى مكتبك . وستعمل مع مدرب خبير يحوز تجربة سنوات عديدة في مساعدة أشخاص ناجحين للوصول إلى أقصى درجات الفعالية في ذواتهم وحياتهم .

وسوف تتلقى دليلا دراسيا من 12 جزءا , و4 صفحة ، إضافة إلى ملخص كامل للبرنامج مسجلا لتراجعه . وكل أسبوع ستنهى جلسة واحدة وتجيب عدة أسئلة فى الإعداد للقائك الهاتفي بمدربك . وبعد كل جلسة تدريب ستضع خطة للتحرك للأسبوع التالي , من شأنها أن تحافظ على استمرار تقدمك إلى الأمام .

وعلى مدار هذا البرنامج , ستتعلم كيف تحدد الأهداف ء وتحققها فى كل جانب من جوانب حياتك الشخصية والعملية . وستتعلم كيف تتبين أنفع وأمتع ما تمارسه من نشاطات , وكيف تقوم بالتفويض أو الإلغاء فى كل تلك الأمور التى تزدحم بها حياتك .

وسوف تتعلم كيف ترى ثمارك ونتائجك رؤية واضحة , وتبسطها وتضاعف منها حتى الحدود القصوى . ولدى كل مرحلة من المراحل سوف يرشدك مدربك وينصحك ليساعدك على إدراك المزيد والمن يد من إمكانياتك . وعند نهاية اثني عشر أسبوعا , سيرتفع أداؤك إلى مستوى جيد مرتفع من الفعالية والوضوح والإنجاز الشخصي .

تم بحمد الله

BRIAN TRACY INTERNATIONAL

للمزيد من المعلومات , أو للاشتراك فى البرنامج التدريبى عبر الهاتف التالي سواء التدريب الهاتفي أو التدريب الشخصي , قم بزيارة الموقع التالى : www.briantracy.com أو انقر على كلمة تدريب , أو اتصل بهاتف رقم :858-481-2977 وسوف نرسل لك كل المعلومات اللازمة.

ارسم مستقبلك بنفسك

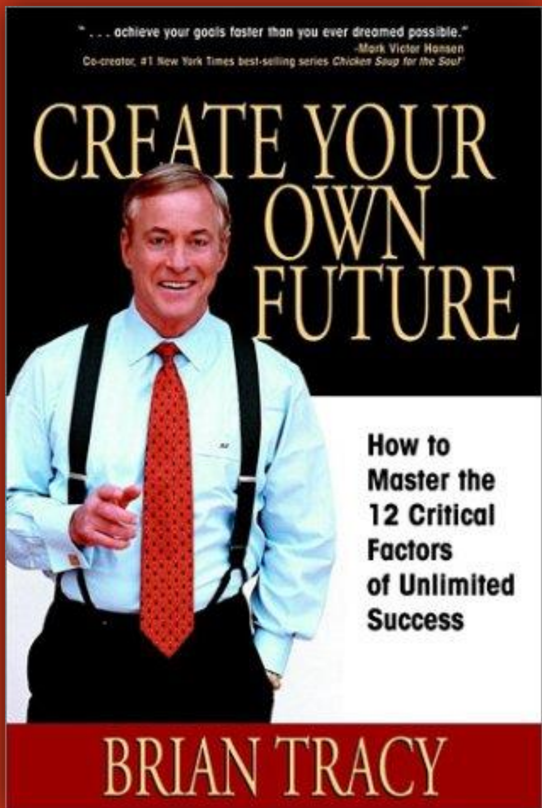
سيطر علي حياتك ، عملك و مستقبلك مع العوامل الأثني عشر المهمة من أجل نجاح بلا حدود مع براين تراسي.

"لقد فعلها براين تراسي ثانية، ارسم مستقبلك بنفسك لهو نجاح آخر. هذا الكتاب العملي الفعال سيكون مرشدك لحظك الخاص، و تولي دفه حياتك و صنع مستقبلك كيفما أردته" كين بلانكارد - م. مؤلف كتاب مدير الدقيقة الواحدة""

"هذا العمل لو اتبعت خطواته سيغير حياتك ويسرع نجاحك ببساطة" توني جيري – مؤلف كتاب Inspire Any Audience

"أي شخص لديه الرغبة للنجاح في العمل و الحياة يجب عليه قرائه هذا الكتاب" چيف روزن – المدير التنفيذي لبنك U.S

"في كتاب ارسم مستقبلك بنفسك ستتعلم إثنا عشر خطوة عملية و فعالة للتحكم في حياتك و الإنطلاق الصاروخي نحو النجاح ، هذا الكتاب واجب قرائته لكل شخص يريد أن يسرع إنجاز مهامه" د. توني أليساندرا مؤلف كتاب The Platinum Rule and Charesma



ISBN-13: 978-047171852

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة

BRIAN TRACY INTERNATIONAL